T 8 S/80

Т 8 5/80
6
3/4
журн
3
6
2463/3

И. КАНТОРОВИЧ

ПРОФСИНДИКАТЫ

С ПРЕДИСЛОВИЕМ
С. СТРУМИЛИНА

ЦЕНА 2 50 Р.

ИЗДАТЕЛЬСТВО
НАРКОМТОРГА
С·С·С·Р И Р·С·Ф·С·Р
МОСКВА ★ 1928

ИЗДАТЕЛЬСТВО НАРКОМТОРГА СССР

В. Я. КАНТОРОВИЧ

Т8 5/80

СОВЕТСКИЕ СИНДИКАТЫ

С ПРЕДИСЛОВИЕМ С. СТРУМИЛИНА

ВТОРОЕ ПЕРЕРАБОТАННОЕ И ДОПОЛНЕННОЕ ИЗДАНИЕ

ДОПУЩЕНО НАУЧНО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ СЕКЦИЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧЕНОГО СОВЕТА В КАЧЕСТВЕ УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ ДЛЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ В ВУЗ'ах

2Ц63/3

ИЗДАТЕЛЬСТВО
НАРКОМТОРГА СССР и РСФСР
МОСКВА 1928

10731
25-X-1928

«Мосполиграф» 18 тип. им. М. И. Рогова.

Главлит № 99512. Тираж 3.000 экз.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Работа В. Я. Канторовича о советских синдикатах не случайно появляется уже вторым изданием. И по значению темы и по тщательности ее разработки она вполне этого заслуживает. Среди немногих других работ на эту тему, вышедших у нас доныне в свет, книга В. Я. Канторовича выгодно отличается тем, что, помимо богатого фактического материала, она дает и необходимую теоретическую постановку проблемы синдицирования в условиях советской экономики. Конечно, далеко не все выдвигаемые им положения одинаково бесспорны. Но все они вытекают из вполне реалистического марксистского анализа экономической обстановки и уже поэтому заслуживают всяческого внимания.

Книга В. Я. Канторовича пригодится не только всем экономистам и хозяйственникам, но и нашей академической молодежи, изучающей советскую экономику.

С. Струмилин

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ

Проблема советского синдикатского движения, трактуемая под углом зрения принципиальной экономической сущности советских синдикатов, как вполне своеобразных организаций, не нашла своего отражения в нашей экономической литературе, по крайней мере, в том об'еме, которого она заслуживает.

Правда, начиная с 1922 г., многие из синдикатов выпускают периодические и спорадические издания (журналы, бюллетени, сборники), но эти последние, мало доступные широкому читателю, посвящаются по преимуществу текущим вопросам экономики об'единяемой данным синдикатом отрасли промышленности, и лишь изредка и случайным образом касаются общих вопросов синдикатской политики. Такие теоретические проблемы, как экономическая природа советских синдикатов или место, принадлежащее им в структуре государственной промышленности и торговли, большей частью чужды этим изданиям.

Кроме того, синдикаты, об'единившись, в течение короткого времени издавали специальный журнал, посвященный вопросам синдикатской политики и практики,—„Синдикат"—орган Совета синдикатов, но в этом журнале, главным образом из-за кратковременности его существования, можно обнаружить лишь отдельные фрагменты теории советских синдикатов.

Помимо этих изданий, мы можем указать лишь на три специальные работы, посвященные советским синдикатам. Первая из них „Синдикаты и государственная торговля" появилась в середине 1923 г. и, будучи результатом обследования РКИ, оперировала с материалом, в настоящее время в значительной мере устаревшим. В соответствии с позицией, занятой РКИ по отношению к синдикатам в период борьбы с „ножницами", книга эта представляет собой обвинительный акт против синдикатов, составленный к тому же с „пристрастием". Уже по этим причинам книга РКИ не может служить пособием при изучении проблемы советских синдикатов. Помимо того, книга РКИ, касаясь отдельных чрезвы-

чайно важных элементов синдикатской теории и высказывая по этим вопросам как интересные и правильные, так, наоборот, совершенно неправильные мысли, не фиксировала своего внимания на проблеме сущности советских синдикатов, касаясь по преимуществу отдельных вопросов синдикатской практики.

Вторая книжка о синдикатах, на которую мы можем указать—это вышедшее в свет в 1924 г. издание ВТС „Синдикаты", составленное работниками Совета синдикатов по материалам специальной анкеты, предпринятой Советом в связи с обвинениями РКИ; поставив себе целью дать фактический материал о работе синдикатов, эта книга почти не касается теоретических вопросов.

Третья книга вышла уже в 1925 г. в украинском издании и носит название „Советские тресты и синдикаты" с подзаголовком: „организация крупной промышленности СССР". Автор — Н. Перцович. Книга эта должна быть признана крайне неудачной. Те несколько десятков страниц, которые посвящены в ней синдикатам, в одной части не вносят ничего нового в уяснение синдикатской проблемы, в другой же части освещают тему совершенно неправильно, базируясь на грубой юридической аналогии советских и капиталистических синдикатов. Опубликованный в этой книге материал о синдикатах взят из малодостоверных источников (из ежедневной печати) и исчерпывается 1922/23 г. и первой частью 1923/24 г.

Помимо этих трех книг и журнала „Синдикат", мы можем назвать всего 2—3 статьи журнального типа, которые были посвящены общесиндикатским проблемам. Л. М. Сабсович поместил статьи в издании СТО „На новых путях" и в сборнике „Организационные вопросы промышленности" (1923 г.), Г. Натансон—в ежемесячнике кооперации за 1924 г. и автор предлагаемой работы в „Соц. Хозяйстве" в 1924 г.

Эти статьи устарели по своему содержанию и вообще ни в какой мере не исчерпывают темы.

Тема „Советские синдикаты" продолжает попрежнему оставаться одной из актуальнейших экономических проблем нашей современности, далеко не исчерпанной напечатанными работами и требующей новых попыток сведения воедино и критической переработки разбросанных фрагментов теории советских синдикатов в связи с общей характеристикой НЭП'а. Мы считаем советские синдикаты весьма типичными для НЭП'а хозяйственными организациями. На примере этих организаций могут быть вскрыты некоторые типичные и важные черты экономики переходного периода.

Наша работа ставит своей задачей установить особые черты советских синдикатов, отличающие их от их капита-

листических прототипов; она стремится содействовать уяснению места, занимаемого советскими синдикатами в структуре народного хозяйства, в частности, значения советских синдикатов для планового хозяйства, каковым является хозяйство переходной эпохи. В связи с этим, мы стремились охарактеризовать вкратце важнейшие проблемы, возникавшие в нашей синдикатской практике, и наметить условия и пути дальнейшей деятельности синдикатов, отвечающей целям и задачам нашего хозяйства.

Фактическому материалу, помещенному в книге, мы придаем значение иллюстраций и просим не предъявлять к нему больших требований.

Автор сознает, что тема о советских синдикатах, как об одной из форм организации хозяйства переходного периода, им не исчерпана. Он рассчитывает, что его книга будет способствовать дальнейшему изучению проблемы.

Анализу советских синдикатов предшествует краткий очерк концентрационного движения в промышленности капиталистических стран. Мы сознательно взяли для капиталистического строя все концентрационное движение в промышленности, не ограничиваясь только синдикатскими (картельными) видами его. Картели и синдикаты, многими чертами сходные с нашими „синдикатами", выросли на теле капитализма именно в связи со свойственной капитализму тенденцией к концентрации капиталов, и вне этой тенденции не могут быть правильно поняты. Читатель, не нуждающийся в возобновлении в памяти важнейших причин и форм концентрационного движения в капиталистическом хозяйстве, может начать чтение книги непосредственно со второй части—об экономической сущности советских синдикатов.

Работа эта написана в I квартале 1924/25 г. и в дальнейшем подверглась некоторым дополнениям.

ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ

Два с половиной года, отделяющие второе издание „Советских синдикатов“ от первого, были свидетелями дальнейшего бурного роста советского синдикатского движения. Мы можем с удовлетворением констатировать, что нам, еще в первом издании нашей книги, на основе опыта 1924/25 г. удалось формулировать те тенденции, в направлении которых пошло фактическое развитие советских синдикатов в последующие годы. Это последнее обстоятельство значительно облегчает нашу задачу по подготовке второго издания, так как нам не приходится под напором новых фактов изменять основные принципиальные положения, выставленные два с лишним года назад.

Тем не менее, за два года существенно изменилась экономическая обстановка, в которой действуют синдикаты, радикально переменилась политика регулирующих органов в отношении синдикатов, сами синдикаты прошли значительный путь и практика их обогатилась рядом новых, важных для исследователя, фактов. Эти моменты должны получить свое отражение в предлагаемом читателю втором издании „Советских синдикатов“.

Особенное значение следует придать изменению экономической политики в отношении синдикатов. В 1923/24 г. бралась под сомнение самая целесообразность существования советских синдикатов с их „монополистическими“ тенденциями, провозглашалась „политика сокращения числа синдикатов“ и т. п. Позднее в 1924/25 г., когда составлялось первое издание нашей книги, экономическая политика стала постепенно склоняться в пользу синдикатов. Начиная с 1925/26 г., ориентация на синдикаты сделалась общепринятой; регулирующие органы стали все в большей степени опираться на синдикаты, как на проводники государственного влияния на рынок и промышленность, рассматривая их как фактор, обеспечивающий успешность планирования и регулирования народного хозяйства.

Это изменение экономической политики в направлении, которое вполне отвечает нашим представлениям о характере советского синдикатского движения, порождает для нас некоторые методологические трудности при подготовке второго издания. Острие первого издания нашей книги направлено в защиту особого, отличного от капиталистических прототипов характера советских синдикатов. Доказывая огромную роль советских синдикатов в плановом хозяйстве, мы посвящали много места и времени полемике с авторами, высказывавшими противоположные суждения. По зрелом размышлении мы решили и в настоящем издании сохранить значительную часть полемики с нашими антисиндикатчиками, как по тем соображениям, что метод противоположений наилучшим образом способствует уяснению наших собственных тезисов, так и потому, что в среде хозяйственников и экономистов по поводу синдикатов и других явлений хозяйственной жизни Союза ССР можно нередко встретить прежние попытки искать ключ к разрешению задач советской экономики в числе законов, управляющих капиталистическим хозяйством.

Последнее имело, между прочим, место со стороны немарксисткой критики как книжки Преображерского «Новая экономика», так и пятилетки Госплана.

За истекшие $2^1/_2$ года литература о синдикатах обогатилась тремя новыми специальными изданиями помимо нескольких статей в журналах, специальных отделов в общих курсах экономики промышленности и торговли и изданий отдельных синдикатов. Книги эти: В. И. Киснемский „Государственные конвенции и государственные синдикаты“, сборник статей под ред. А. Л. Соколовского „Синдикаты СССР“ и издание Совета синдикатов „Материалы к Пленуму“.

Небольшая книжка В. И. Киснемского вышла в 1926 г. в серии „Юридической библиотеки торгового деятеля“. Она представляет собой популярное изложение принципов проекта декрета о синдикатах. По своему об'ему и характеру трактовки она вряд ли может претендовать на самостоятельное значение в разработке правовой части синдикатской проблемы; для экономиста же она не представляет интереса.

Сборник „Синдикаты СССР“ вышел в свет в начале 1927 г. Он содержит 4 статьи по общим вопросам синдикатского движения („Сбытовая деятельность синдикатов“, „Финансовые проблемы синдикатов“, „Правовое положение синдикатских об'единений“ и „Синдикаты и кооперация“) и 11 очерков деятельности отдельных синдикатов. Сборник этот имеет уклон в сторону описательного и статистического материала о синдикатах, почти не касаясь теоретической стороны вопроса и уделяя, в общем, мало внимания обще-

синдикатским проблемам. Однако, именно с этой стороны сборник потерял большую часть своего значения из-за выхода его в свет со значительным опозданием: сборник содержит материал, кончая 1924/25 г., будучи издан в 1927 г.

Третья из перечисленных выше книг о синдикатах представляет собой не предназначенное к продаже и потому недоступное широкому читателю специальное издание материалов, собранных Советом синдикатов. Она вышла из печати в июне 1927 г. и содержит целый ряд полезных обобщенных справочных материалов о синдикатах на последние сроки, а также формулировки взглядов Совета синдикатов на некоторые вопросы синдикатского движения.

Первое издание „Советских синдикатов" было принято в истекшем учебном году как пособие в ряде ВУЗ'ов, КОМВУЗ'ов и рабфаков по курсам экономики промышленности, экономики торговли и экономической политики. Это обстоятельство побудило нас в большей степени, чем раньше, приспособить изложение к потребностям учащихся ВУЗ'ов и, в частности, повлияло на решение сохранить и во втором издании вводную часть книги о монополиях в капиталистическом хозяйстве.

В настоящем издании мы заметно увеличиваем об'ем статистического материала о синдикатах, попрежнему однако сохраняя за ним подсобную роль иллюстраций к тексту.

Переработка „Советских синдикатов" для второго издания была закончена автором в ноябре 1927 г. За последний период литература о синдикатах обогатилась тремя новыми изданиями Совета синдикатов: 1) сборником статей на тему о внутрисиндикатских отношениях, 2) новым выпуском „материалов Совета синдикатов" и 3) статистическим справочником „Синдикаты СССР в цифрах и диаграммах за 5 лет".

Предметом исследования первой из перечисленных книг является правовая сторона взаимоотношений между трестами и синдикатами. Сборник выгодно отличается от обычной юридической литературы по хозяйственным вопросам, поскольку авторы статей отправляются не от устаревшего, но номинально действующего законодательства, а от своеобразной экономической практики, идущей в разрез с изданными законами и требующей своего юридического оформления.

Второй выпуск „материалов Совета синдикатов, которому не вполне правильно присвоено второе заглавие— „Синдикатская система СССР", издан на правах рукописи и, очевидно, не рассчитан на широкого читателя. „Материалы" содержат на этот раз обстоятельный доклад Совета синдикатов Президиуму ВСНХ об итогах развития синди-

катской системы и ее задачах, а также ряд материалов по отдельным вопросам синдикатской практики.

Справочник „Синдикаты СССР в цифрах и диаграммах за 5 лет“ мы считаем, несмотря на допущенные в нем методические погрешности, ценным вкладом в литературу, поскольку в нем собран обильный статистический материал, характеризующий различные стороны деятельности советских синдикатов.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Монополистические организации в капиталистическом строе [1])

1. Причины возникновения капиталистических монополий.

Тенденция к концентрации средств производства в руках все более ограниченного круга лиц присуща капитализму во всех его стадиях, различаясь лишь по формам и непосредственным мотивам этой концентрации. Как говорит Ф. Энгельс [2]), „Историческая роль капитализма и его носительницы—буржуазии заключалась именно в концентрации мелких орудий труда, в придании им более широких размеров". В „Коммунистическом Манифесте" та же мысль формулирована Марксом в следующих выражениях: „Буржуазия все более и более уничтожает раздробленность средств производства, имущества и населения. Она... централизовала средства производства и сконцентрировала собственность в немногих руках".

В сущности, наиболее яркое выражение этого процесса имело место на заре капитализма при разрушении феодального строя.

Феодализм, как экономическая система, характеризуется полнейшим распылением средств производства. Класса наемных рабочих, не владеющих средствами производства, еще вообще нет. Наличные примитивные и малоценные орудия производства распылены между огромными массами собственников. „До появления капитализма... всюду существовало мелкое производство, основанное на частной собственности производителей по отношению к средствам производства: в деревне господствовало земледелие мелких, свободных или крепостных крестьян, в городах—ремесло. Производительные средства — земля, земледельческие орудия, мастерские и инструменты ремесленников были

---

[1]) Из-за недостатка места нам пришлось этот краткий вводный очерк построить схематически, без иллюстраций.

[2]) Фр. Энгельс—„Жилищный вопрос".

производительными средствами отдельных лиц, рассчитанными на единичное употребление“ [1]). Между тем, „капиталистическое отношение предполагает, что средства осуществления труда отделены от самих рабочих“. — „Одна сторона того исторического процесса, который превращает производителя в наемного рабочего, заключается в освобождении производителя от феодального и цехового принуждения... Но имеется и другая сторона, состоящая в том, что освобождаемые лишь тогда становятся продавцами самих себя, когда у них отняты все их средства производства и все гарантии существования, обеспеченные старинными феодальными учреждениями... Экспроприация сельскохозяйственного производителя, обезземеление крестьянина составляют основу всего процесса“ [2]).

Но не только период первоначального накопления—заря капитализма—характеризуется экспроприацией средств производства у большинства населения и концентрацией их у ограниченного числа капиталистов. Капитализм несет в себе зародыш дальнейшего беспрерывного процесса концентрации капитала. „...Как только капиталистическое производство становится на собственные ноги (т.-е. уже в стадии „нормального“ капитализма по минование стадии первоначального накопления, „предистории капитала“—*В. К.*), оно не только поддерживает это разделение (т.-е. освобождение бывшего мелкого производителя от средств производства—*В. К.*), но и воспроизводит его в непрерывно растущем масштабе“ [3]). Этому способствует закон экономии в средствах производства: „употребляемые совместно средства производства переносят меньшую долю своей стоимости на единичный продукт, частью потому, что вся та стоимость, которую они отдают, распределяется одновременно на большую массу продуктов, частью потому, что они вносят в процесс производства хотя и большую по своей абсолютной величине, но, если рассматривать сферу их действия,—относительно меньшую стоимость“ [4]).

„Всякий индивидуальный капитал, — говорит дальше К. Маркс,—представляет большую или меньшую концентрацию (соединение в одних руках) средств производства... Всякое накопление становится средством для нового накопления. Вместе с увеличением массы богатства, функционирующего как капитал, оно усиливает его концентрацию в руках индивидуальных капиталистов“. Наряду с концен-

---

[1]) Фр. Энгельс—„От утопии к науке“.

[2]) К. Маркс—„Капитал“, т. I, глава о первоначальном накоплении.

[3]) Там же.

[4]) К. Маркс—„Капитал“, т. I, произв. относит. приб. стоимости.

трацией, которую он считает способом выражения производства в расширенном масштабе, Маркс устанавливает законы притяжения индивидуальных капиталов в капиталистическом обществе, „концентрацию уже сложившихся капиталов", условно обозначаемую им термином „централизация капиталов". „Конкурентная борьба ведется посредством удешевления товаров. Дешевизна товаров зависит, при прочих равных условиях, от производительности труда, а последняя—от масштаба производства. Поэтому мелкие капиталы побиваются более крупными". Фактически конкуренция вырождается в монополию, и сама является стимулом дальнейшей централизации (как в форме поглощения мелкого капитала крупным, так и в форме акционирования мелкого капитала) и через нее концентрации капиталов. „Конкуренция убивает конкуренцию", —писал еще Прудон.

Широкое концентрационное движение в промышленности и различные формы этой концентрации — всевозможные виды монополистских организаций—получили свое развитие во вторую половину XIX века, к концу его, а их укрепление и развертывание продолжается в капиталистическом мире и поныне все усиливающимся темпом.

Каковы причины того факта, что монополистского типа об'единения предпринимателей — картели (синдикаты), тресты, концерны и пр. получили такое развитие именно во второй половине прошедшего века?

„Цель капиталистического производства — прибыль... Индивидуальный капиталист может отстаивать свою позицию лишь при условии, если он постоянно стремится получить превосходство над конкурентом... и поднимать свою прибыль выше среднего уровня. Суб'ективное стремление к возможно высокой прибыли, одушевляющее всех индивидуальных капиталистов, приводит к такому об'ективному результату, как установление равной нормы прибыли для всех капиталистов. Этот результат осуществляется... постоянным приливом капитала в такие сферы, где норма прибыли выше, и отливом из таких, где норма прибыли ниже.

Но эти постоянные приливы и отливы капитала наталкиваются на препятствия, возрастающие с уровнем капиталистического развития" [1]).

Такими препятствиями являются: общая концентрация капиталов, увеличение доли постоянного капитала, технический прогресс, требующий для экономного эффекта одновременной огромной затраты капитала. Напр., нормально экономная доменная печь стоила в 1852 г. 40.000 талеров—10.000 марок за одну тонну суточного производства, в 1887 г. 1.000.000 марок при стоимости одной тонны суточного про-

[1]) Гильфердинг—„Финансовый капитал".

изводства 5—6.000 марок и в 1910 г. — 6.000.000 марок при дальнейшем понижении стоимости одной тонны [1]).

При невозможности быстрого пульсирования капитала, образуются условия для понижения нормы прибыли. В противодействие этой тенденции наиболее сильные капиталами отрасли промышленности приходят к уничтожению свободной конкуренции, к установлению монополии.

Параллельно в том же направлении развиваются интересы банковского капитала. „Картелирование делает отношения между банками и промышленностью еще более тесными и в то же время распоряжение капиталами, вложенными в промышленность, все более переходит к банкам. Дело в том, что картелирование вносит большую устойчивость и равномерность в доходность картелированных предприятий. Устраняется страх конкуренции. Благодаря этому курс акций соответствующих предприятий повышается, а это знаменует повышенную учредительскую прибыль при всяком новом выпуске акций [2]). Безопасность помещения капитала увеличивается. Это позволяет банкам еще более расширить промышленный кредит и, таким образом, увеличить свою прежнюю долю в прибылях промышленности“ [3]). То же признание огромной роли кредита и банков в процессе концентрации капиталов имеется и у Маркса: „Кредит вскоре становится новым и страшным орудием в конкурентной борьбе и в конце-концов превращается в колоссальный социальный механизм для централизации капиталов“ [4]).

„По мере развития банкового дела и концентрации его в немногих учреждениях, банки превращаются из скромных

---

[1]) К. Бюхер—„Возникновение народного хозяйства“, формулируя закон массового производства, указывает, что, начиная с определенной „границы полезности издержки производства уменьшаются в соответствии с ростом об'ема производства Однако, „уменьшение издержек происходит в общем и целом медленнее, чем растет об'ем производства. Замедление увеличивается вместе с ростом об'ема производства. Рано или поздно наступает предел, за которым увеличение производства не дает понижения издержек“. Естественно, что верхняя граница рационального крупного предприятия не является зафиксированной раз навсегда, но изменяется в отдельных производствах в зависимости от состояния техники и ряда других моментов. Впрочем и достигнутые размеры крупнейших предприятий ставятся в последнее время под сомнение некоторыми практиками организации производства (напр., Генри Фордом). Все сказанное здесь о пределе технической концентрации имеет лишь косвенное значение для концентрации (централизации) промышленного капитала в трестах, комбинатах, концернах.

[2]) Р. Лифман утверждает, что фондовая биржа реагирует повышением ценностей на каждое известие о заключении картельного соглашения в данной отрасли промышленности.

[3]) Гильфердинг—„Фин. капитал“, отд. III, гл. XI. Препятствия к уравнению нормы прибыли и их преодоление.

[4]) К. Маркс—„Капитал“, т. I. Процесс накопления капитала.

от своей роли посредников во властных монополистов, распоряжающихся почти всем денежным капиталом всей совокупности капиталистов и мелких хозяев, а также большей частью средств производства и источников сырья в данной стране и в целом ряде стран. Это превращение многочисленных скромных посредников в горстку монополистов составляет один из основных процессов превращения капитализма в капиталистический империализм" [1]).

Но, если рост финансового капитала способствует концентрации капиталов в промышленности (в частности, образованию монополий), то и обратно—„далеко зашедший вперед процесс картелирования с самого начала действует в таком направлении, что и банки начинают об'единяться и увеличиваться, иначе им угрожала бы опасность попасть в зависимость от картелей или трестов. Следовательно, само картелирование ускоряет об'единение (укрупнение) банков, как, наоборот, и об'единение банков ускоряет картелирование" [2]).

Если таковы экономические основы процесса концентрации капиталов, то социальный смысл экономических об'единений капиталистов—образования монопольного типа организаций—состоит в сохранении в неприкосновенности системы эксплоатации труда и в усилении относительных размеров этой эксплоатации. При этом накопление крупных капиталов все больше и больше происходит не только за счет эксплоатации труда в предприятиях, принадлежащих крупному капиталу, но и за счет эксплоатации труда в предприятиях других не монополизированных отраслей промышленности и в „диких" предприятиях: „картельная рента представляет собой вычет из прибыли не картелированных отраслей промышленности, а также из заработной платы" [3]). Таким образом, монополистический капитализм покоится на расширенной базе эксплоатации труда, к которой присоединяется экспроприация части прибылей неорганизованного мелкого капитала.

2. Условия, содействующие возникновению монополий в отдельных производствах.

Выше мы познакомились с важнейшими тенденциями капиталистического производства и обмена, из которых выросли и которыми питались капиталистические монополии. Это, так сказать, общие предпосылки концентрационного движения в промышленности.

Но сам по себе процесс возникновения монополий и охвата ими различных отраслей промышленности есть процесс исторический. Он захватывает отдельные отрасли

---

[1]) Ленин (Вл. Ильин)—„Империализм, как новейший этап капитализма". 1919 г.

[2]) Там же.

[3]) М. Нахимсон-Спектатор—„Мировое хозяйство", ч. I.

капиталистического производства в различной последовательности во времени, смотря по тому, насколько созрели условия для картелирования (и др. типов монополий).

Условия, содействующие более раннему возникновению и широкому распространению монополистического типа предприятий в различных отраслях промышленности, мы можем условно разбить на 6 групп: 1) Специфические черты данной отрасли промышленности (производства). 2) Степень зависимости отрасли промышленности от рынка. 3) Финансовые условия. 4) Зависимость от организаций поставщиков и потребителей. 5) Зависимость от государственной политики. 6) Степень обостренности рабочего вопроса.

1. Специфические черты данной отрасли промышленности (производства). Сюда относятся, в первую очередь, специально благоприятствующие созданию монополий размеры и характер строения капитала предприятий в данной отрасли промышленности. Если техника производства требует вложения в каждое предприятие данной отрасли крупных капиталов, то эта отрасль промышленности потенциально готова для возникновения монополий, т. к. в ней затруднены приливы и отливы капитала—обычная форма регулирования цен и прибылей в капиталистическом строе путем конкуренции. Так как наиболее подвижна переменная часть капитала, то приведенное утверждение можно формулировать более обще: к картелированию больше приспособлены отрасли промышленности с высоким органическим строением капитала (со значительным перевесом постоянного капитала), т.-е. в огромном большинстве случаев—тяжелая индустрия. И, действительно, именно в тяжелой индустрии раньше всего развились монополии, и в настоящее время они являются наиболее мощными и устойчивыми.

Кроме того, весьма важным условием картелирования является достижение данным производством известной степени концентрации производства—ограниченное число самостоятельных предприятий в каждой отрасли. При наличии большого числа мелких предпринимателей затруднительны как соглашения между ними, так (и тем более) меры контроля за выполнением условий картельного договора и принуждения к их выполнению. В этом случае преобладают картельные договоры между отдельными небольшими конкурирующими между собой об'единениями предпринимателей.

Впрочем, нередко наличие одного крупного предприятия и ряда мелких предприятий, явно неспособных соперничать с крупным предприятием и подорвать его гегемонию, служит побудительным мотивом к организации тесного картеля, в котором мелкие предприятия становятся в подчиненное положение.

Организации монополий содействует однородность производства и однотипность ассортимента. Важнейший элемент картельного договора—установление единообразных продажных цен. Последнее особенно успешно осуществляется в том случае, если предприниматели вырабатывают: 1) конкурирующий между собой ассортимент изделий и 2) ограниченный ассортимент изделий, т.-к. регламентация цен невозможна в отношении всех видов ассортимента, а следовательно, у каждого предпринимателя будет легкая возможность обхода картельного соглашения (впрочем, капиталистические монополии—картели и синдикаты—чаще всего об'единяют предприятия в отношении регламентирования и об'единения торговли не всех вырабатываемых предприятиями изделий, а лишь определенной части их).

Следует также отметить территориальный момент. В одних случаях, территориальная близость облегчает слияние и комбинирование предприятий (напр., соседство угольных шахт, рудных копей и металлургических и металлообрабатывающих предприятий), в других случаях, территориальная близость ставит предприятия в однородные условия в отношении ряда издержек производства и способствует тем самым заключению соглашений картельного или иного (напр., „общности интересов") типа.

Наконец, в отдельных случаях, когда производство рассеяно по всей стране и расположено в отдельных районах компактными группами, тем самым могут создаться у предпринимателей стимулы к закреплению за каждой из групп монопольного положения в своих районах, взаимного обеспечения себя от невыгодной конкуренции, путем заключения особой конвенции.

Нужно указать еще на три условия, благоприятствующие возникновению монополий: 1) когда в отраслях добывающей промышленности незначительное число предпринимателей являются фактическими монополистами естественных богатств этого рода в стране, напр., являются собственниками всех открытых в стране нефтеносных земель[1]); 2) когда производство обложено акцизом; в последнем случае создается базис для картелей высшего порядка регулирующих производство—об'ективная точная статистика[2]), а также необходимость в постоянном представительном органе, защищающем все сложные, возникающие из обложения акцизом, интересы предприятий и 3) когда отрасль промышленности заинтересована в экспорте или импорте, который требует совмест-

---

[1]) Одним из мотивов возникновения монополий является стремление предпринимателей к захвату недр.

[2]) См. И. М. Гольдштейн—„Благоприятна ли российская действительность для развития синдикатов".

ных выступлений маломощных национальных предпринимателей на заграничных рынках.

2. Зависимость от рынка. Важнейший вопрос этой категории — связь между возникновением монополистских организаций и колебаниями торговой кон'юнктуры в частности, высшим проявлением этих колебаний, периодическими кризисами. Непосредственную зависимость (во времени) между организацией монополий и кульминационными точками кризисов или наступающих после них полос рыночного оживления, едва ли можно усмотреть. Спор о том, являются ли синдикаты „детьми нужды" или, наоборот, их возникновению благоприятствует повышенная кон'юнктура — ведется давно. В действительности, в моменты нарастания спроса как-будто нет дополнительных стимулов к немедленному об'единению предпринимателей, т.-к. каждый из них успешно реализует свою продукцию по относительно высоким ценам. В моменты же кризиса, когда каждый предприниматель испытывает чрезвычайные финансовые затруднения, для него организация картелей (заново) бесполезна, т.-к. она не помогает ему в его сегодняшней беде. Тем не менее, степень зависимости данной отрасли промышленности от кон'юнктурных колебаний и, в частности, от кризисов, в значительной мере предопределяет самое стремление предпринимателей к об'единению, т.-к. каждый кризис и, в особенности, сознание их периодичности, заставляют предпринимателей чувствовать необеспеченность своего дохода и даже вложенного в предприятие капитала. Поэтому, кризисы служат угрожающим напоминанием предпринимателям, но ни кульминационные периоды кризисов, ни кульминационные периоды рыночного оживления не являются особо благоприятными моментами для возникновения новых монополий [1]).

Но если картель уже организован, то и при благо-

---

[1]) Более сильные кризисы дают более сильные толчки картельному движению. И. М. Гольдштейн в статье о синдикате „Продуголь" иллюстрирует следующими датами возникновение ряда русских синдикатов, как последствие кризиса 1901—1902 г.

Синдикаты возникли:

1902 г. I) Специального чугуна.
II) Железных сварочных труб.
III) Листового железа („Продамета").
IV) Тянутой проволоки.
V) Канатной проволоки.
VI) Жести („Кровля").
VII) Балок и швеллеров („Продамета").
VIII) Бандажей и осей („Продамета").

1904 г. Чугунных труб.

1904—1906 г. „Продуголь".

1907 г. Кровельного железа („Кровля").

1908 г. 1) „Продаруд", 2) сортового железа, 3) проволоки.

приятной кон'юнктуре картели приносят предпринимателям существенные выгоды. При господстве свободной конкуренции отдельный предприниматель даже во время промышленного под'ема часто не решается поднять свои цены своевременно возросшему спросу; он опасается, что конкуренты не последуют за ним и благодаря этому он останется без сбыта. Картели же, наоборот, сделали возможным для предпринимателей вслед за увеличением спроса тотчас же повышать цены. Вот почему,—заявляет Р. Лифман [1])—стремление к образованию картелей чрезвычайно велико не только во время застоя, но и при благоприятной кон'юнктуре [2]).

Другим моментом, способствующим возникновению картелей, является ограниченная емкость рынка для изделий данной отрасли промышленности, о которой дал уже себя знать хотя бы один кризис относительного перепроизводства. Наоборот, реже возникают соглашения в отраслях производства, где емкость рынка еще неисчерпана, где кризиса перепроизводства еще не было (речь идет о вновь возникающих производствах, где насыщение рынка не успело еще произойти).

Так и низшая форма картелей—ринг, представляющая собой спекулятивную закупку всех или значительной части наличных товаров с целью повышения цен, возникает именно при обнаружившемся некотором недостатке предложения данного товара.

3. Зависимость от крупнейших контрагентов. Она выражается прежде всего в том, что об'единение предпринимателей сырьевой промышленности в картель и сопутствующее организации этого картеля повышение цен на сырье, стимулирует предприятия, работающие на этом сырье, поспешить с организацией своего картеля для того, чтобы организованно противостоять картелю поставщиков сырья или обеспечить для себя возможность путем повышения цен сохранить прежний уровень прибыли.

С другой стороны, наличие крупных систематических заказов со стороны государства также служит побудительным мотивом для об'единения предпринимателей между собой с тем, чтобы обеспечить себе максимальные цены заказов.

Наконец, для многих отраслей промышленности транспорт играет огромную роль, т.-к. издержки на фрахт определяют собой конкурентоспособность отдельных предприятий. Это является причиной многочисленных комбинирован-

---

[1]) Р. Лифман—„Картели и тресты".

[2]) По утверждению этого автора, на годы высокой кон'юнктуры в Германии 1888—90, 1895—1900, 1904—1907 и 1910—1913 г.г. падает расцвет картельного движения.

ных слияний предприятий с железными дорогами (в тех странах, где они не принадлежат государству) и соглашений между предприятиями с целью понижения фрахтов для участников соглашений.

Сюда же относится борьба за распределение прибавочной стоимости между промышленностью и торговлей. Организация картеля влечет за собой укрепление позиции промышленности в отношении торговых посредников, в результате чего из общей суммы прибыли в пользу торговцев делается относительно меньший вычет, чем ранее, до организации картеля.

4. Финансовые условия. Об общем влиянии банков на процесс концентрации промышленного производства мы уже говорили выше. Здесь нужно осветить дополнительно два момента: 1) чужие средства могут быть предоставлены промышленности в форме акционерного капитала, например, путем выпуска дополнительных акций и долгосрочных производственных кредитов, с одной стороны, и в форме краткосрочных кредитов (усиление оборотных средств)— с другой; в первом случае зависимость предприятия (со всеми вытекающими отсюда последствиями) сильнее,[1]); 2) чем большая доля чужих кредитных средств вложена в предприятия данной отрасли производства (высокодоходные в данное время отрасли промышленности легко могут привлечь кредитные средства), тем больше связанность и зависимость производственных предприятий от предоставляющих капиталы организаций. Последние заинтересованы в сохранении высокой нормы прибыли в этой отрасли промышленности и содействуют обычно организации картеля между своими клиентами.

5. Зависимость от политики отечественного государства. На первом месте здесь следует поставить вопрос о протекционизме. В большинстве случаев картели и другие формы монополий невозможны и бесцельны, если государство не охраняет данной отрасли промышленности покровительственными пошлинами. Национальные монополии не могут удержать высокие цены внутри страны раз только заграничные конкуренты в любой момент могут ввести свои товары по нормальным (а, как покажем ниже, и по более низким) ценам. В целях поощрения отечественной промышленности, большинство государств (а в настоящее время все государства, включая „фритредерскую“ Англию) устанавливают покровительственные пошлины на изделия развитых (или имеющих будущее) отечественных отраслей промышленности с тем, чтобы содействовать их

---

[1]) Картелированию вообще благоприятствует акционерная форма капитала.

развитию и обеспечить капиталистам высокую норму прибыли. На практике монополии, представляющие наиболее влиятельные группы капиталистов, оказывают давление на капиталистическое государство (представляющее национальный капиталистический класс в целом) и, благодаря этому, пошлины устанавливаются на такой высоте, которая обеспечивает монополиям возможность значительного вздувания внутренних цен.

Оборотной стороной медали является политика поощрения экспорта. Монополии искусственно ограничивают предложение своих товаров для того, чтобы держать внутри страны высокие цены. Вследствие этого им бывает выгодно экспортировать изделия по очень низким ценам, чтобы резко не сокращать производства. Капиталистические правительства идут в этом отношении навстречу монополиям и устанавливают даже специальные формы вознаграждения (премии, льготы по акцизу и пр.) за экспорт. Такого рода политика способствует, конечно, развитию монополий (экономических результатов этой политики мы коснемся ниже).

Наконец, мы укажем на законодательство о монопольных организациях предпринимателей, которое может в отдельных случаях тормозить развитие монополий или направлять их по какому-либо определенному руслу.

Так, отрицательное отношение к экономическим организациям предпринимателей в законодательстве порождает большое число тайных соглашений, а высокие налоги на один тип предпринимательских об'единений заставляют предпринимателей использовать другие более выгодные формы соглашений [1]).

6. Рабочий вопрос. Об'единение предпринимателей позволяет им единым фронтом выступить против рабочих в их требованиях. Последнее особенно необходимо в отраслях, пользующихся трудом квалифицированных рабочих. Различия в заработной плате по предприятиям и обостренная борьба рабочих против предпринимателей могут служить предпринимателю дополнительным стимулом к об'единению. В частности, в борьбе со стачками монопольная организация промышленности дает капиталистам значительные преимущества [2]).

---

[1]) Американские тресты развились в связи с запрещением картелей. По английскому праву truste—лицо, которому отдается на сохранение имущество, назначенное в пользу третьего лица. Предприятия отдают свои акции в трест, а тот выдает охранные свидетельства - сертификаты (по П. Б. Струве).

[2]) Приведем лишь один пример особого внимания монополий к борьбе со стачками и взаимной помощи участников синдиката друг другу в случае возникновения стачки. В § 24 устава русского синдиката „Продуголь" специально оговорено, что участники синдиката не несут последствий невыполнения договоров и заказов в случае возникновения стачки.

3. Этапы монополистского движения и его военная и послевоенная фазы.

Мы рассмотрели, таким образом, основные причины возникновения монополий в капиталистическом строе, а также конкретные условия, способствующие развитию различных форм монополистского типа организаций в отдельных отраслях промышленности. Мы указывали уже, что развитие капитализма и каждый шаг в процессе концентрации промышленности создают все больше предпосылок для дальнейшего развития концентрационного движения.

Ленин [1]), цитируя исследования Фогельштейна по истории развития монополий, формулирует следующие основные этапы истории монополий: 1) 1860—70 гг.—высшая ступень развития свободной конкуренции,—монополии лишь едва заметные зародыши. 2) После кризиса 1873 г.—широкая полоса развития картелей, но они еще исключение, еще не прочны, они еще преходящее явление. 3) Под'ем конца XIX века и кризис 1900—1903 гг.—картели становятся одной из основ всей хозяйственной жизни. Капитализм превратился в империализм.

Сейчас мы можем пополнить эту схему этапов развития монополий указанием на новую волну гигантского роста концентрации капиталов в период войны и тотчас же после нее.

Во время войны процесс концентрации капиталов усиливался под влиянием ряда причин. Если мы вспомним данную нами выше характеристику условий, способствующих концентрации капиталов, то окажется, что война создала или усилила действие многих из них. Так, война означала в первую очередь закрытие границ, гарантию от ввоза иностранных товаров. Одновременно война означала усиление зависимости фабрикантов от отечественных держателей сырья. Точно так же колоссально возросло значение государства, как центрального крупнейшего заказчика. Для получения заказов от него по высоким ценам „патриотические" группировки буржуазии должны были обеспечить выступление единым фронтом. Но, пожалуй, еще большую роль сыграла здесь поощрительная политика государства по отношению к монополистским организациям предпринимателей, которая получила особенно полное проявление в Германии. Германское правительство не только полностью использовало аппарат имевшихся к началу войны монополистских организаций, но и прямо насаждало новые синдикаты и картели. В обстановке, в которой Германии приходилось вести войну („осажденная крепость"), государственная власть неизбежно должна была присвоить себе ряд регулятивных функций, капиталистическому государству в нормаль-

[1]) Ленин—„Империализм, как новейший этап капитализма".

ных условиях несвойственных. Регулирование огромной массы разрозненных предприятий одному центральному органу не под силу (регулирование касалось таких сторон, как распределение сырья, заказов, условий найма ребочей силы, назначение цен и пр.). Поэтому немецкое правительство, в лице руководителя возникшего в первые дни войны департамента снабжения промышленности В. Ратенау, сразу стало на точку зрения признания предпринимательских организаций. Там, где их не было, германское правительство содействовало их организации; там, где это не приводило к положительным результатам, правительство образовывало принудительные синдикаты и сырьевые общества [1]).

После окончания войны процесс концентрации развивался с удвоенной быстротой. Этому способствовало, между прочим, перемещение капиталов, непосредственно связанное с характером войны и военного хозяйства.

„Война была для крупных предпринимателей и, в особенности для об'единенных и добившихся монопольного положения групп капиталистов сырьевой и тяжелой индустрии—выгодной сделкой, приносящей прибыли даже независимо от победы или поражения. Военное хозяйство действовало, как гигантский насос, всасывавший посредством военных займов весь денежный капитал мелких рантье и зажиточных крестьян и подчинявший их команде трестов тяжелой индустрии.

Можно считать мировую войну совершенно определенной гранью, после которой меняется не только темп концентрации, принимающий небывалые в довоенной истории размеры, но также и ее формы и внутренний характер“ [2]).

.Развитию концентрации капиталов в побежденных странах, между прочим, способствовали репарации и пр. финансовые и материальные повинности, вытекавшие из понесенного в империалистической войне поражения. Всякий процесс картелирования имеет целью застраховать участников картеля от понижения прибыли, т.-е. переложить все тяготы „кон'юнктуры“ на некартелированные отрасли. Можно себе представить, какую притягательную силу имеют монополии для капиталистов побежденных стран, поскольку они сулят спасение от послевоенных налогов и пр. В Германии действовала еще другая причина. Часть капиталистов получила от германского правительства в денежной форме воз-

---

[1]) Такой осторожный исследователь, как Р. Лифман, критически относящийся ко всяким попыткам огосударствовления, замечает: „Без синдикатов, которым была в точности известна продуктивность каждого отдельного предприятия, была бы невозможна быстрая передача и скорое выполнение колоссальных военных заказов“.

[2]) М. Рубинштейн — „Концентрация капиталов и задачи рабочего движения.

мещение за предприятия, отошедшие к союзникам по Версальскому договору вместе с оккупированными территориями. Получив в эпоху падающей валюты и повсеместного денежного голода крупные суммы денег, капиталисты обратили их на скупку различных предприятий (по дешевой цене), в результате чего образовались новые или колоссально расширялись старые концерны (таково происхождение некоторых концернов Стиннеса). В странах-победителях присоединение новых промышленных областей; эксплоатация новых колоний и пр. также усиливают тенденции к централизации капиталов.

Обстановка для дальнейшего развития концентрации такова:

Внешние условия для развития монополий в настоящее время чрезвычайно благоприятны: монополистские организации во всех странах вполне легализованы, повсеместно растут протекционистские течения во внешней торговле и т. д. С другой стороны, политические условия (классовая борьба, принимающая характер гражданской войны, характер государства, как организации классового господства, становящийся все откровеннее) благоприятствуют консолидации капиталистов в наиболее высокой форме этой консолидации— монополиях; наконец, чем дальше заходит процесс концентрации капиталов, тем все больше стимулов у капиталистов, не захваченных еще монополиями, вступать в таковые, а у капиталистов, захваченных уже концентрацией— к дальнейшему укреплению своей связи с монополией (от картеля к тресту) или расширению монополий (об'единению с конкурирующими монополиями или ликвидацией последних). В такой обстановке можно безошибочно предвидеть, что остающийся западному капитализму срок его существования будет отмечен дальнейшим интенсивным процессом концентрации капиталов, который по темпу вряд ли отстанет от темпа последних лет, хотя возможно, что формы его подвергнутся дальнейшим модуляциям.

4. Формы монополии, характер и об'ем регулирования промышленности монополиями.

Эти формы, в которые укладывается концентрационное движение в промышленности, чрезвычайно разнообразны, постоянно варьируются и лишь с трудом поддаются исчерпывающей классификации.

В основу классификации форм концентрационного движения в промышленности может быть положен принцип строения вновь организованной монополии с точки зрения роли каждой из об'единенных монополией частей ее—в производственном процессе. Это т. н. горизонтальное или вертикальное строение монополий. Если об'единению подвергаются однородные производства (напр., угольные шахты или металлургические заводы), то речь будет итти о гори-

зонтальном строении нового об'единения. Наоборот, когда об'единяются различные стадии производства или присоединяются предприятия, добывающие сырье и топливо (напр., металлургическое предприятие присоединяет к себе угольную шахту, прядильная фабрика об'единяется с ткацкой и отделочной)—налицо процесс вертикального комбинирования. Нас по преимуществу интересует синдикатское движение, по природе своей почти всегда принадлежащее к роду горизонтальных монополий.

Существующие виды монополистских организаций могут быть разделены на три основных типа, лежащих в основе всех многочисленных разновидностей экономических организаций предпринимателей: картель, трест и концерн. Они различаются по тому, являются ли их основой: 1) об'единение и регулирование коммерческих функций предприятий (ринги—корнеры,картели, синдикаты), 2) финансовая концентрация (контролирующие общества „общность интересов", концерны) и 3) концентрация руководства производственным процессом (тресты, фузии, тесные комбинаты) [1]).

Эти типы организации различаются, кроме того, по степени и характеру самостоятельности отдельных предпринимателей в новой централизованной форме организаций.

Всякая монополистского типа организация означает ограничение самостоятельности индивидуального предпринимателя, при чем это может произойти различным путем, что для самого типа организации безразлично: или совместным соглашением одинаковых по экономической силе равноправных членов новой монополистской организации, либо, что бывает чаще,—формой экспроприации мелких предприятий крупными, которые прямо поглощают мелкие предприятия или обеспечивают себе фактическое руководство в новой организации.

Формы монополий развиваются одна из другой, и теоретически можно себе представить, что мелкие индивидуальные капиталисты на протяжении какого-либо десятка лет (с интервалами после взрыва одной из предшествовавших форм концентрации) проходят все ступени восходящей лестницы монополистских организаций, которые для среднего и мелкого индивидуального капиталиста являются ступенями нисходящей лестницы от его полной самостоятельности к положению малоправного совладельца какого-нибудь промышленного колосса—треста.

---

[1]) П. Парфеньяк— „Картели, концерны и тресты", А. М. Гинзбург— „Экономия промышленности", ч. 2-я. Ср. классификацию Р. Лифмана в книгах: „Картели и тресты" и „Формы предприятий".

Наиболее простой и элементарной формой об'единения предприятий является кратковременное, более или менее случайного типа, соглашение между предприятиями, в результате которого не создаются никакие специальные органы. Оно носит характерное название „корнера" (угла) или „ринга" (кольца) и содержанием его является, в сущности, обыкновенная спекуляция, т.-е. злостное использование временной кон'юнктуры, искусственно, к тому же, создаваемой и усиливаемой самими участниками спекуляций. Эти формы— предвестники концентрационного движения — напоминают „стачки торговцев" прежних времен, с которыми по существу концентрационное движение промышленности не имеет ничего общего. Так как содержание корнеров—спекуляция, то они, конечно, сами по себе крайне неустойчивы и вообще не имеют существенного значения в организации промышленности [1]).

Корнеры и ринги являются только преддверием к наиболее распространенной форме об'единения предприятий— картелю [2]). Картелирование предполагает длительное соглашение (во всяком случае, больше, чем на одну операцию) между предпринимателями, в силу которого, в целях достижения выгодного для их участников уровня прибыли, участники соглашения ограничивают свою индивидуальную самостоятельность в области коммерческой деятельности и подчиняют ее целиком или в известной части общим для всех участников вырабатываемым ими нормам. При этом, для соблюдения картельных договоров, а также и для ведения самостоятельных операций, может быть организован специальный орган, но таковой может и не создаваться. Важнейшим элементом картельного соглашения является обычно договор о минимальных ценах, ниже которых участники картеля обязуются не продавать товар. В этой части картельного договора—весь его смысл. Но осуществление этой его задачи вызывает к жизни другие договоры, ограничивающие самостоятельность предпринимателей также и в иных сферах их деятельности. Прежде всего, предприниматели убеждаются в том, что свобода каждого из них в отношении различных условий продажи означает, фактически, полную их бесконтрольность по отношению друг к другу. Изменив меру веса, ассортимент, способ установления цены (брутто, нетто), сроки предоставленного кредита и т. п., каждый предприниматель, формально не нарушая картельного договора, может фактически продавать свою продукцию по ценам дешевле картельных. Надо помнить, что индивидуальному

---

[1]) П. Парфеньяк („Картели, концерны и тресты") указывает, что корнеры, ринги были особенно распространены во время войны в связи с недостатком товаров.

[2]) Слово „картель" произошло от—карта-бумага, соглашение, договор.

капиталисту выгодно, формально состоя в картеле и пользуясь всеми выгодами его существования не только в моменты промышленного расцвета, но и в моменты депрессии, одновременно продавать свою продукцию на несколько более льготных (чем общекартельные) условиях тем самым обеспечивая себе непрерывный спрос на изделия за счет остальных участников картеля. Но, естественно, что этот расчет имеется у каждого из участников картеля, и потому после той или иной длительной практики или сразу на основании известного опыта картелирования в других отраслях, участники картеля убеждаются в необходимости регламентировать основные условия продажи.

Об'единяясь в картель, предприниматели стремятся добиться полного господства на рынках, фактической монополии. Это стремление приводит, обычно, к двоякого рода последствиям. Внутри картеля каждый из предпринимателей остается все же конкурентом всех остальных участников картеля. Каждый из предпринимателей заинтересован в привлечении к себе постоянных покупателей. Создается слишком много стимулов к нарушению картельных соглашений в процессе этой конкуренции на рынках сбыта, в процессе погони за покупателями, подчас одними и теми же. В стремлении ликвидировать и эту конкуренцию, картели либо переходят к системе распределения между собой районов сбыта с тем, чтобы в каждом районе создавалась известная монополия сбыта для каждого предпринимателя и покупатели имели бы перед собой лишь одного продавца товаров, либо, наоборот, передают все свои функции [1]) (по сбыту товаров) специальному органу, созданному в результате об'единения—картелю, который, будучи наделен оперативными функциями, именуется обычно—синдикат [2]).

Но установление общих цен, регламентирование условий продажи и даже районирование рынков сбыта или создание специального центрального аппарата для сбыта изделий картелированных предприятий очень скоро оказываются недостаточными для достижения поставленных картелем перед собой целей. В самом деле [3]):

„Цены не есть нечто произвольное: они зависят прежде всего от спроса и предложения. Простое соглашение относительно минимальных цен можно провести лишь в период оживления промышленности, когда цены обнаруживают по-

---

[1]) Или часть их.

[2]) В России, обычно, все виды картелей носят наименование синдикатов. Нужно, впрочем, учитывать общую условность терминов концентрационного движения, в которое каждая страна вливает, в соответствии с характером своего промышленного развития и действующего законодательства, то или иное содержание.

[3]) Гильфердинг—„Финансовый капитал".

вышательную тенденцию. Однако, и тогда чистого соглашения только о ценах недостаточно. Повышающиеся цены соблазняют к расширению производства, предложение повышается; в конце-концов оказывается невозможным соблюдать соглашение, а потому при наступлении депрессии такой картель обыкновенно взрывается".

Для того, чтобы укрепить положение картеля и продлить временные соглашения о ценах, картель должен в полной мере овладеть рынком. Для этого нужно подвести базу под картельное соглашение. Наиболее типичным средством является контингентирование производства. Действительно, поскольку цена определяется соотношением спроса и предложения, не может быть более простого способа повышения цен, как искуственное сокращение предложения.

Поскольку картель (синдикат) начинает непосредственно влиять на производство, эта форма монополии обнаруживает уже некоторые черты другого основного и более законченного типа монополии—треста. Но даже в пределах синдикатской формы об'единения процесс концентрации и сопутствующий ему процесс ограничения самостоятельности индивидуального предпринимателя не останавливается и на этой ступени. Вполне развитый синдикат не только устанавливает общие размеры производства для каждого участника, но и непосредственно устанавливает[1]) ассортимент на предприятиях, специализирует производство между участниками его и т. д.

Картельное движение развито весьма сильно во всех странах. Но особенно велико оно в Германии. По официальным, вероятно, преуменьшенным, данным в 1900 г. там насчитывалось 220 крупных промышленных картелей и 80 других об'единений этого типа, в том числе 80 металлических и 20 текстильных. В 1905 г. по анкете германского правительства насчитывалось 385 картелей (синдикатов), об'единявших 12.000 предприятий, в том числе 62 металлических, 31 текстильное и т. д. В 1909 г. в ежегоднике синдикатов Зильберберг насчитал 502 синдиката, из коих 99 металлических, 97 текстильных и т. д. Р. Лифман считает, что число товаров, в отношении которых в Германии уже давно существовали картели, значительно превышает 1.000.

Р. Лифман (наибольший авторитет в области исследования картельного движения) предлагает следующую классификацию форм картелей[2]):

---

[1]) Всякий картель с центральным аппаратом для сбыта так или иначе влияет на ассортимент производства.

[2]) Вся классификация по терминологии русского перевода кн. Лифмана — „Картели и тресты". „Эк. жизнь", М. 1925 г.

1) Картели сбыта, распределяющие между своими участниками определенные районы сбыта или категории покупателей. К этой же группе примыкают картели охраны потребителей, закрепляющие покупателей за прежними поставщиками (членами картеля), при чем, при свободном переходе покупателей от одного поставщика к другому, за это выплачивается вознаграждение.

2) Картели цен, устанавливающие общие для всех участников картеля минимальные пределы цен; они пользуются наибольшим распространением. К этой же группе относятся кондиционные картели, определяющие для своих членов условия отпуска товара, способы платежа и т. п.

3) Картели производства, ограничивающие размеры производства каждого участника.

Эти три основных типа картелей Р. Лифман считает картелями низшего порядка, обычно не имеющими постоянного органа и менее прочными. Распределительные картели высшего порядка, обладающие обычно постоянным административным и оперативным аппаратом, в свою очередь распадаются на следующие типы:

1) Картель распределения заказов, производящий распределение заказов, принятых центральной конторой синдиката, между его участниками (соответствует картелю сбыта в об'единениях низшего порядка).

2) Картель распределения предложения, определяющий как общую сумму производства всех членов, так и долю каждого участника в реализации. К этой форме картеля примыкает субмиссионный картель, организуемый обычно негласно для совместного выступления на торгах, при оспаривании крупных поставок и т. п. (соответствует картелям производства в об'единениях низшего порядка).

3) Картели распределения прибылей[1]), оговаривающие дивиденды на капитал для всех участников, независимо от фактических продажных цен. К этой форме картеля примыкает полный синдикат, скупающий у своих членов всю продукцию по определенным ценам и распределяющий полученные прибыли между участниками синдиката.

В дальнейшем, в разделе о советских синдикатах, нас будут интересовать, по преимуществу, перечисленные выше формы картелей, т.-е. организаций, имеющих в основе своей регулирование и об'единение коммерческой деятельности предприятий. Поэтому, мы лишь кратко перечислим остальные виды более высоких по своему строению монополий.

---

[1]) По принятой нами классификации этот тип монополий, граничащий с „общностью интересов", отнесен нами к группе монополий, организованных на финансовой базе, при чем от картеля он может отличаться ограниченным количеством участников.

Второй основной формой монополий являются различные типы об'единений на финансовой базе.

Важной формой монополии финансового типа является „общность интересов", договорное соглашение двух или нескольких предприятий, остающихся самостоятельными, о распределении прибылей всех участников по определенному масштабу. Однако, более распространенной формой монополии этого типа является участие одного предприятия в другом, путем скупки части акций с целью приобретения влияния на деятельность последнего. Эта в высшей степени распространенная форма централизации капиталов приводит к соподчиненному состоянию многочисленных и часто различных предприятий, а нередко также к взаимному их сплетению, имеющему задачей уничтожение влияния посторонних акционеров в акц. о-вах, привлекающих все же значительные массы постороннего капитала. С этой же целью создаются специальные общества финансирования, организуемые промышленностью и банками, привлекающие капиталы со стороны и вкладывающие их в различные предприятия, акции которых не имеют широкого обращения. На вершине концерна, построенного на принципе участия, находятся контрольные общества, осуществляющие общее руководство комплексом предприятий, входящих в концерн. Помимо перечисленных форм финансового об'единения, к ним принадлежат еще об'единения на основе общности управления и об'единения на основе аренды, обычно связанные одновременно договором об „общности интересов".

В результате, концерн представляет собой вид грандиозного комбината предприятий, не слитых в одно административное целое. Эти концерны принимают после войны грандиозные размеры, в чем им благоприятствует то обстоятельство, что они не скупают предприятия полностью, а лишь обеспечивают себе путем скупки части акций этих предприятий (или иным путем) влияние в руководящем органе и получение львиной доли прибылей. „Концерн для большей части своей продукции находит рынок внутри себя и в то же время представляет собою своеобразный банк, внутри которого соответственным образом перераспределяются свободные денежные средства и привлекаются свободные капиталы извне"[1]). „Концерны ставят в более тесные отношения различные предприятия для различных целей. Отношения эти касаются больше внутренней, хозяйственной структуры предприятий, в противоположность картелям, которые регулируют больше внешнюю деятель-

---

[1]) П. Парфеньяк, цитир. соч.

ность предприятий в области внешнего хозяйственного обмена“ [1]).

Закончим описанием наиболее полной формы концентрации промышленности треста. Даже в самом законченном и развитом типе картеля (синдиката) у индивидуального предпринимателя остаются неограниченные об'единением функции в области управления предприятием. Известная доля самостоятельности в этой области сохраняется также за предпринимателем, включенным в состав самого тесного концерна. При организации треста и эти функции отпадают у индивидуального предпринимателя, и он переходит в положение совладельца вновь организованного единого предприятия. Мотивы, ведущие к слиянию, те же, что в остальных формах об'единения, именно—стремление путем слияния достигнуть преимуществ крупного и комбинированного производства. При слиянии однородных предприятий имеется в виду достигнуть всех выгод, связанных с ведением производства в более крупном масштабе, чем до слияния. Слияние уменьшает издержки производства в той же мере, что и расширение собственного производства. Путем слияния получается возможность применения более усовершенствованного технического оборудования, разделения труда и специализации между предприятиями, подобно тому, как в контролирующем обществе. В отношении сбыта фузия представляет полную концентрацию коммерческих функций предприятий; следовательно, она совершенно устраняет конкуренцию между последними и уравнивает целиком их положение. В отличие от картеля, который во всех случаях представляет собой только соглашение между сохраняющими свою самостоятельность предпринимателями, трест сам по себе является одним предприятием, соединением многих предприятий в одно общее, имеющее монополистический характер [2]). Фузия автономно устанавливает цены и все условия сбыта. Когда фузия охватывает предприятия последовательных ступеней производства, она представляет все выгоды комбинирования. Она устраняет зависимость от рынка сбыта и получения сырья, дает возможность понижать значительно издержки производства и достигать монопольного господства посредством понижения цен. Фузия может безгранично влиять на техническую сторону производства, закрывать нежизнеспособные предприятия, расширять или сокращать производство и т. д. Благодаря полному единству как в области производства и сбыта, так и в области финансирования, фузия есть высшая организационная форма промышленности. Коммерческая, финансовая и производствен-

---

[1]) Р. Лифман—„Картели и тресты“.]
[2]) Там же.

ная стороны всех предприятий сосредоточены в одних и тех же руках. Фузия представляет собой тройную концентрацию—коммерческую, финансовую и промышленную [1]).

Уже из предшествовавшего вытекают важнейшие формы и характер регулирования монополистскими организациями промышленности и торговли. Это регулирование имеет четыре непосредственных об'екта: 1) регулирование об'единенной в монополию промышленности, 2) воздействие на остальную часть данной отрасли промышленности, не вошедшую в монополию, 3) воздействие на организации, ведущие торговлю изделиями соответствующей отрасли промышленности, и 4) непосредственное воздействие на потребителей, поскольку они являются оптовыми покупателями, и на продавцов сырья.

Что касается регулирования промышленности, об'единенной в монополии, то оно всецело зависит от самой формы монополии. В трестах и тресто-подобных об'единениях все производство всецело подчинено органу монополии. Внутри треста в полной мере осуществляется, как мы указывали, план. Входящие в состав треста предприятия не самостоятельны, и руководящий орган треста направляет весь производственный процесс. Вся политика цен и торговли в тресте едина и не может быть иной. В тесных концернах (напр., контролирующих обществах и некоторых др. органах, а также во вполне развитых синдикатах, регулирование производства органом монополии, также весьма значительно, однако, оно, как правило, не касается функций управления. В концернах и синдикатах (главным образом, в последних) представляется, напр., весьма сложной (если не невозможной) концентрация производства на лучших предприятиях. В синдикатах это может произойти лишь путем скупки наиболее отсталых предприятий, что вряд ли может происходить в больших размерах. Значительно затруднен также в этих об'единсниях обмен техническими усовершенствованиями и т. д. Что касается торговой политики, то она определяется, как правило, синдикатами и концернами, но в периоды депрессии происходят обычно отступления отдельных членов от синдикатской политики. Указанные выше мероприятия, как централизация сбыта, районирование сбыта, а также контингентирование производства усиливают возможность регулирования промышленности синдикатами. Наоборот, картели низшего порядка, устанавливающие, главным образом, отпускные цены, лишены возможности оказывать глубокое воздействие на промышленность. Они наиболее беспомощны перед рынком; Р. Лифман, между прочим, устанавливает, что „картели приносят предпринимателям тем

[1]) П. Парфеньяк—„Тресты, концерны, картели".

большую выгоду, чем больше они ограничивают их самостоятельность“ [1]). С народно-хозяйственными последствиями регулирования промышленности капиталистическими монополиями мы познакомимся ниже.

Политика по отношению к промышленности, не об'единенной в монополию (картель), разбивается на две стадии. В первый период картель заинтересован в достижении господствующего положения на рынке изделий своей отрасли промышленности. Для этой цели картели добиваются либо вхождения крупнейших „диких“ предприятий в картель, либо разорения и ликвидации их. Ленин в своей брошюре об империализме приводит следующий перечень тех средств новейшей цивилизованной борьбы за „организацию“, к которым прибегают союзы монополистов“: 1) лишение сырых материалов (...один из важнейших приемов для принуждения к вступлению в картель); 2) лишение рабочих рук посредством „аллиансов“ (т.-е. договоров капиталистов с рабочими союзами о том, чтобы последние принимали работу только в картелированных предприятиях); 3) лишение подвоза; 4) лишение сбыта; 5) договор с покупателями (оптовиками) и ведение торговых сношений исключительно с картелями; 6) планомерное сбивание цен для разорения „посторонних“, т.-е. предприятий, не подчиняющихся монополистам: расходуются миллионы на то, чтобы известное время продавать ниже себестоимости; 7) лишение кредита; 8) об'явление бойкота“.

С того момента, когда монополия достигает господствующего положения, ее тактика меняется. Она спешит под'емом цен возместить ущерб, причиненный усиленной конкуренцией в первый период. Сохранившиеся „дикие“ предприятия она подчиняет своему воздействию, часто превращает их в своих приказчиков (как, напр., в германской электротехнической промышленности) и т. п.

В области воздействия на торговые организации дело сводится прямо к подчинению торговых органов картелю. Гильфердинг отмечает некоторые формы этого подчинения: так, синдикаты диктуют оптовым торговцам как покупную, так и твердую продажную цену, сохраняя в их пользу лишь незначительную „провизию“; в советах акционерных обществ по продаже товара синдикат получает место и голос для члена своего правления и имеет право во всякое время ревизовать все книги; синдикаты сознательно сокращают число торгующих фирм и самих капиталов, занятых в торговле и т. д. (Об этом см. подробнее часть II, раздел V).

Смысл воздействия картеля на перерабатывающую промышленность (потребителя) заключается, конечно, в возмож-

[1]) Роб. Лифман—„Картели и тресты“.

ности продиктовать последней максимально высокие цены. В том случае, если картель не охватывает всего производства сырья, он стремится побудить потребителей вступать с ними в длительные соглашения, дать обязательство вступать в сношения только с картелем (т. н. исключительный договор с покупателями). Картель добивается таких исключительных прав либо путем угрозы покупателю бойкотом, либо применением особых „скидок за верность“ или покровительственных „надбавок к счету“ и др. подобными мероприятиями. В этом отношении сходны мероприятия картелей перерабатывающих отраслей промышленности по отношению к поставщикам сырья.

5. Картели и синдикаты как формы концентрационного движения промышленного и финансового капиталов.

Остановимся на этом вопросе, имеющем большое значение. Не только тресты, которые в этом отношении не возбуждают сомнений, но и типы монополий, построенные на регулировании и об'единении коммерческой деятельности участников, выросли целиком из условий промышленного развития в капиталистическом хозяйстве. Хотя картели имеют предметом своей деятельности коммерцию, но они ни в какой степени не являются видом обособленного торгового капитала, отраслью торговли, как специального вида хозяйственной деятельности.

„Стачки торговцев“ и картели имеют совершенно различное экономическое содержание и порождаются совершенно различными причинами. Прибыль торговца в развитом капиталистическом строе и в нормальных условиях не зависит от самого уровня цены. Прибыль торговца, имеет, так сказать, комиссионный характер. Правда, „комиссионный“ характер торговой прибыли носит весьма своеобразный характер, так как „купеческий капитал есть не что иное, как капитал, действующий в области обращения. Процесс обращения есть фаза всего процесса воспроизводства, взятого в целом. Но в процессе обращения не производится прибавочной стоимости. Если при продаже (перепродаже) товара реализуется прибавочная стоимость, то это только потому, что она уже находилась в нем. Купеческий капитал не создает непосредственно ни стоимости, ни прибавочной стоимости“ [1]). Поэтому, „капитал, играющий самостоятельную роль в процессе обращения, должен точно так же давать годовую среднюю прибыль, как и капиталы, которые действуют в различных отраслях производства“. Таким образом, общая сумма прибавочной стоимости, создаваемой в производстве, делится в известной пропорции между производ-

---

[1]) К. Маркс—„Капитал“, т. III, стр. 221, изд. 1896 г.

ственными и торговым капиталами. Между тем и другим капиталом создается в этой области антагонизм. Пропорция, в которой делится прибавочная стоимость между обоими видами капитала, зависит от сравнительного удельного веса каждого из них. Чем больше купеческий капитал сравнительно с промышленным, тем меньше норма прибыли промышленности, и наоборот. Исторически роль каждого из этих видов капитала претерпевала эволюцию. Происхождение прежней „славной" роли торгового капитала поясняет Р. Лифман в своем переведенном на русский язык классическом труде „Картели и тресты". „В состоянии свободной конкуренции приспособление производства к спросу составляет задачу торговца. Обособленный предприниматель, который не может окинуть взглядом состояние спроса в данный момент, направляет свое производство согласно заказам торговца, торговец берет на себя главный риск; его деятельность представляет собой спекулятивный момент и влечет за собой выравнивающие последствия, свойственные всякой спекуляции. Торговец делает закупки, когда цены низки; в это время пополняет он свои запасы и дает тем работу производителю. Этим он, без сомнения, выполняет чрезвычайно важную для производителя задачу, но предприниматель платится за это тем, что попадает в большую зависимость от торговца. Зависимость эта в особенности сказывается в малых, слабых капиталом предприятиях, напр., в сельском хозяйстве; но часто и большие фирмы имеют возможность сбывать свои товары только очень небольшому числу торговцев, занимающих своего рода монопольное положение. Усиление же торговли приводит к тому, что производитель оказывается не в состоянии целиком использовать благоприятную кон'юнктуру". Развитие концентрационного движения в промышленности лишает торговцев этой их роли и ставит в подчиненное промышленности положение.

Гильфердинг говорит по этому поводу в „Финансовом Капитале": „Совершенно иначе идет развитие торгового капитала. Развитием промышленности торговый капитал мало-по-малу вытесняется из того господствующего положения, которое он занимал по отношению к производству в мануфактурный период. Но этот упадок оказывается окончательным, и развитие финансового капитала сокращает торговлю как абсолютно, так и относительно и превращает некогда столь гордого купца в агента промышленности, монополизированной финансовым капиталом" [1]).

---

[1]) „На первых ступенях капиталистического общества торговля господствует над промышленностью, в современном обществе — наоборот". Маркс, т. III.

Это низведение торговца до роли зависимого от промышленности агента приводит к тому, что его прибыль („провизия“) носит комиссионный характер (при чем эта „комиссия“ вычитывается из создаваемой в производстве прибавочной стоимости), зависит от величины оборота и устанавливается промышленниками, об'единенными в монополии, на низком уровне. В тех отраслях промышленности, где монополии успели уже подчинить себе торговлю, торговый капитал устранен от участия как в „сверх-прибылях“, создаваемых условиями монопольного положения промышленности, так и в усиленных прибылях, связанных с конъюнктурными колебаниями. Поэтому торговца, в сущности, не касается, прибыльна ли и насколько прибыльна цена для производителя. Об'единения торговцев с целью повышения цен могут преследовать только ярко спекулятивные цели, и потому не могут быть длительны и, вообще, не могут на достигнутой стадии капиталистического развития играть роль существенного фактора в народном хозяйстве [1]).

Наоборот, предприниматели в промышленности и организации финансового капитала постоянно получают все новые стимулы к об'единению своей коммерческой деятельностью и к регулированию цен. От анархии капиталистического процесса производства непосредственно страдает именно промышленность, а не торговля (как специальный вид хозяйственной деятельности). Предприниматель пытается путем участия в той или иной форме монополистской организации обеспечить себе возможность беспрерывного (расширяющегося) процесса производства и обеспечить себя от периодически наступающих периодов депрессий. Картель и синдикат—организации промышленного капитала, цель которых—сохранение и усиление прибылей промышленных предприятий—своих членов. Аналогичные причины порождают и более высокие формы монополии. Все это—различные явления одного и того же процесса — концентрации и взаимного переплетения капиталов промышленного и банковского.

Вне понимания сущности этого процесса невозможно правильно разрешать вопросы о природе монополий и о том, как выполняются капиталистическими монополиями стоящие перед ними задачи.

6. Буржуазная наука о монополиях. В буржуазной литературе картели, синдикаты и другие виды монополий подверглись разнообразной оценке. В первый период возникновения монополий преобладала отрицательная характеристика монополистских организаций. Она отражала настроение мелкобуржуазных кругов, разоряемых возникно-

[1]) См. ряд иллюстраций к этому положению ниже.

вением крупных производств, господством (через монополию) крупных капиталов.

Позже, когда монополии сделались уже влиятельным фактором экономики, в буржуазной литературе получило развитие более умеренное течение, весь социальный смысл которого — в лицемерном затемнении истинного смысла монополистского движения, естественно вытекающего из капиталистической экономики. Буржуазная наука признала неизбежность концентрации капиталов и провозгласила борьбу с „излишествами" монополий. В царской России это течение было представлено исследователем синдикатов И. М. Гольдштейном. Это направление призывает к государственному контролю над монополистскими организациями и надеется таким образом обезвредить их: при установлении гласной деятельности синдиката и контроля над ними „государство получит возможность провести радикальные реформы, не подрывая в то же время оснований существования картелей и трестов, являющихся, несомненно, по своей сути крупным и при том неизбежным шагом вперед на пути экономического и социального процесса" [1]). Авторы этих теорий—неисправимые апологеты капитализма, представляющие государство как некую об'ективную и внеклассовую организацию. Выставляя требование государственного контроля синдикатов, авторы эти не могут и не желают смотреть в корень вещей. Буржуазное государство, как организация классового порядка, конечно, вносит специальные черты в контроль над синдикатами. Стало азбучной истиной, что ни контроль над капиталистическими синдикатами, ни даже формальные запрещения монополистских организаций ни в какой мере не предотвращают организации монополий и „злоупотреблений" с их стороны, злоупотреблений, которые вытекают из самого существа этих организаций и, в сущности, являются их целью. Конечно же, форма организации класса капиталистов—государство—не может в нормальных условиях капиталистического строя противодействовать стремлению капиталистов к достижению высоких прибылей. Тому же самому апологету внеклассового государства Гольдштейну приходится по поводу бездействия всех законов против монополий и их излишеств напоминать американскую поговорку: „Богачи могут проскользнуть через уголовные законы в карете, запряженной четверкой". При том, чем дальше зашел процесс централизации и концентрации капиталов, чем больше государство становится организацией крупнейшего (консолидирован-

---

[1]) И. М. Гольдштейн—„Благоприятна ли российская действительность для возникновения синдикатов". Ср. его же „Синдикаты и тресты и экономическая политика".

ного) капитала, тем меньше возможностей для вмешательства государства в синдикатскую практику, которая представляет ведь, в сущности, способ дальнейшей экспроприации мелких производителей, в том числе некартелированных предпринимателей, укрепляющий дальнейший преимущественный рост крупного капитала.

Необходимо оговориться. Лишь лицемерие или грубейшая наивность (последняя об'ективно выполняет ту же функцию на пользу капитализма, как и лицемерие его продажных апологетов) позволяют утверждать, что капиталистическое государство может осуществить постоянный контроль над монополистскими организациями и воспрепятствовать им проявить свою сущность.

Но, тем не менее, такое регулирование государством монополистских организаций в отдельных специальных случаях может иметь место. Не надо забывать, что крупнейшие группировки капиталистов конкурируют друг с другом. Государство же представляет весь класс капиталистов (а с поправками последнего периода капитализма— весь крупный капитал). В отдельных случаях, когда интересы всего класса капиталистов находятся в противоречии с интересами отдельной группировки капиталистов, вполне вероятно вмешательство государства и противодействие с его стороны отдельным выступлениям монополий. Мы наблюдали такое явление во время войны, когда капиталистические правительства, в интересах всей национальной группы капиталистов, применяли такие меры, как национализацию крупнейших предприятий, флота, железных дорог, организовывали свои конкурирующие с частными монополиями гос. предприятия (сбивавшие неимоверно вздутые монополиями цены по государств. заказам) и т. д.

В последнее время, с укреплением и развитием многообразных форм капиталистических монополий, стал безусловно преобладать иной взгляд, неумеренно восхваляющий организацию синдикатов и провозглашающий новую эру рационализованного капитализма без кризисов. Ленин в своем очерке об империализме приводит образцы таких открытий. Вот что, например, пишет один из апологетов капитализма [1]).

„Если продумать до конца развитие тех тенденций, которые мы видели, то получается: денежный капитал нации об'единен в банках. Банки связаны между собой в картели"... и т. д. „Тогда осуществляются гениальные слова Сен-Симона: теперешняя анархия в производстве, которая соответствует тому факту, что экономические отношения развертываются без единообразного регулирования, должна уступить место организации производства. Направлять про-

[1]) Шульце-Геверницц.

изводство будут не изолированные предприниматели, независимые друг от друга, не знающие экономических потребностей людей,—это дело будет находиться в руках известного специального учреждения — Центрального Комитета Управления".

Или в другом месте:

„Господство наших крупных банков над биржей... есть не что иное, как выражение полностью организованного немецкого промышленного государства. Если, таким образом, суживается область действия автоматически функционирующих экономических законов и чрезвычайно расширяется область сознательного регулирования через банки, то в связи с этим гигантски возрастает и народно-хозяйственная ответственность очень многих руководящих лиц".

Конечно, этот оптимизм в отношении роли монополий порожден не об'ективным анализом фактов и не анализом капиталистической экономики, а старым, как сам капитализм, стремлением его апологетов доказать, что он представляет собою совершенный социально-экономический строй.

Из тех же корней исходят многочисленные теории Буггфридена, рекомендующие достигнуть „социальной справедливости" и „классового мира" путем участия рабочих в картельных прибылях, включения представителей рабочих в орган управления монополией, создание „промышленных парламентов" (В. Ратенау) и т. д., и т. п. В числе этих филистеров находится и не раз цитированный нами немецкий автор—Р. Лифман.

7. Народно-хозяйственное значение монополий.

Не верно, прежде всего, утверждение, что монополистический капитализм предотвращает свойственные капиталистическому хозяйству кризисы. Последние кризисы, совпавшие с периодом развитого монополистического капитализма, доказывают фактами всю тенденциозность теории Шульце-Гевернитца и ему подобных. Но и теоретический анализ приводит к тому же выводу, что монополии не предотвращают кризисов.

Монополистские об'единения неспособны предотвратить кризисы вследствие следующих причин. Картели идут за рынком в отношении цен в периоды повышательной кон'юнктуры, т.-е. повышают их. К этому они принуждаются, так как, если бы цены не повысились наравне с ценами других отраслей промышленности, то из картелей начал бы отливать капитал. Тогда в некартелированных отраслях промышленности было бы перепроизводство, в картелированных — недопроизводство, и вследствие этой диспропорциональности — кризис. Если же картель идет за рынком и повышает цены, то наступают обычные условия,

вызывающие кризис (чрезмерный прилив капиталов, расширение производства, диспропорциональность спроса и предложения). Кроме того, картель не может сам избежать последствий кризиса. Когда в ответ на кризис картель пытается сохранить высокие цены и сжать производство, то это приводит к отливу капиталов из картелированных отраслей промышленности, где понизится в это время прибыль. Лишь обычным путем, после большого снижения цен, истребления запасов и в результате притока капиталов, восстанавливается постепенно пропорциональность частей хозяйства, кризис изживается. Все же об'ективная роль картелей такова, что они перекладывают главную тяжесть кризиса на некартелированные отрасли промышленности [1]).

На другой результат деятельности монополий, непосредственно способствующий возникновению кризиса, указывает исследователь капиталистического хозяйства М. Нахимсон-Спектатор: „Преграждая пути для прилива капитала в важнейшие отрасли промышленности, монополии заставляют его направиться в отрасли, производящие средства потребления, вызывают здесь перепроизводство по сравнению с замедленным, благодаря картельной политике, развитием отраслей промышленности, производящих средства производства: они нарушают пропорциональность в распределении производительных сил и задерживают приспособление цен к покупательной способности населения, т.-е. рабочих и мелких предпринимателей, для которых остаются ограниченные картелями производительные способности".

„Картели не являются, таким образом,—говорит Спектатор,—фактором, уничтожающим или смягчающим кризисы, а, наоборот—моментом, их порождающим" [2]).

Процесс концентрации капиталистического хозяйства не разрешает основной задачи народного хозяйства—общей рациональной организации хозяйства. Задача создания планового хозяйства неосуществима в капиталистическом строе; плановое хозяйство противоречит принципиальной основе капитализма. В частности, регулирование промышленности со стороны монополистских об'единений имеет весьма ограниченный, так сказать, локальный характер.

И в самом деле, в этом отношении различия между эпохами промышленного и финансового капиталов принципиально не очень велики. В эпоху промышленного капитала отсутствовал общий хозяйственный план; план существовал только внутри индивидуального предприятия; работа же этого предприятия не увязывалась с потребностями народного хозяйства в его продукте. Эпоха финансового

---

[1]) Гильфердинг—„Финансовый капитал".
[2]) М. Нахимсон-Спектатор—„Мировое Хозяйство", ч. I.

капитала внесла лишь то изменение, что несколько сократилось число отдельных единиц в промышленности, внутри которых осуществляется рациональное плановое хозяйство. Так, план стал осуществляться и внутри комбината предприятий—треста, и в некоторой мере в среде предприятий, об'единенных синдикатом, картелем. Но эти тресты и сохранившиеся единичные („дикие") предприятия, не об'единенные в синдикаты (хотя и сокращенные в числе), продолжают противостоять друг другу в каждой отрасли национальной промышленности и уже тем более в различных отраслях промышленности и по отношению к другим ветвям народного хозяйства. Между тем, народно-хозяйственный процесс представляется явлением вполне цельным. В этом отношении и за пределами национального государства в мировом масштабе в народном хозяйстве все остается по-прежнему.

С общей народно-хозяйственной точки зрения деятельность капиталистических монополий, в основном, приходится признать отрицательным фактором в развитии производительных сил. В самом деле, излюбленным и наиболее распространенным методом регулирования рынка, который применяют монополии в целях достижения высокого уровня прибыли, является метод искусственного сокращения производства и повышения цен на фабрикаты. Это неизбежно приводит к замедлению темпа роста производительных сил. Высокие цены сокращают и без того слабую в капиталистическом строе покупательскую способность населения, сокращают потенциальную емкость рынка, замедляют рост производства, усиливают безработицу и т. п. Ведь, картельная „рента" (добавочная прибыль монопольно организованных капиталов) представляет собой не только вычет из прибыли некартелированных отраслей, но также и из заработной платы [1]).

Но нельзя, впрочем, игнорировать некоторые положительные последствия развития монополий в отношении технического прогресса в собственном смысле слова (издержки производства).

В области торговли—организация синдикатов, картелей, концернов сокращает торговый аппарат, уменьшает торговые издержки предприятий во вне об'единений и вовсе ликвидирует большую часть их (реклама, посредничество) внутри трестов, концернов. В области производства об'единение предприятий между собой в тресты и комбинаты приводит к повышению производительности труда. К. Каутский указывает, например, на опыт американских трестов [2]),

---

[1]) Спектатор, цитир. сочин.
[2]) Например, сахарный трест.

сосредоточивших все производство лишь на части наилучше обставленных предприятий, вошедших в их состав, и говорит, между прочим, что опыт этих трестов будет использован социализмом.

Рационализация технического процесса производства действительно имеет место в хозяйстве, организованном на монополистских началах. Не следует, прежде всего, забывать, что „монополии не являются фактическими монополистами и цена также не монопольна, не произвольна“ [1]). Тот же автор в цитированном уже труде приводит убедительные примеры рациональной организации производства в монопольного типа предприятиях. Так, например, в 1902 — 13 гг. в С.-А. Соединенных Штатах издержки производства на 1 тонну чугуна составляли 8,1 доллара, а в „диких“ предприятиях—14,6 дол. Табачный трест понизил издержки производства папирос до одной двенадцатой прежних издержек и т. д. [2]). Поэтому автор заключает, что „монополии успели сконцентрировать в своих руках громадные капиталы, служившие им могучим орудием господства. Кроме того, они так сумели организовать свои предприятия, что они наперед имеют огромные преимущества перед новыми предприятиями. Техническое совершенство предприятий и лучшая организация сбыта являются важнейшим [3]) источником прибыли трестов“.

Конечно, рационализация производства и торговли и самый темп ее в монополиях следует рассматривать применительно к условиям развития техники в социальной обстановке капитализма; капитализм по самому существу своей социальной структуры не способен дать полного развития процессу усовершенствования производства, как это возможно при организации хозяйства на коммунистических началах. Поэтому, признавая, что монополии создают более высокую техническую организацию производства и торговли, нужно указать на многочисленные, типичные для капитализма, случаи сознательного задерживания технического прогресса. Типичный пример подобного рода приводит Ленин: скупка картелем бутылочных фабрик в Германии патента американца Оуэнса (который изобрел бутылочную машину) с целью задержки его применения [4]).

Вообще успехи монополий в отношении организации технического процесса (в узком смысле этого слова) не имели такого же положительного влияния на рост производительных сил капиталистического хозяйства. „Техниче-

---

[1]) Спектатор, там же.

[2]) Здесь, в первую очередь, действует закон экономии крупного производства.

[3]) Мы бы заменили превосходную степень—положительной.

[4]) Н. Ленин—„Империализм как новейший этап капитализма“.

ский процесс шел на пользу магнатов капитала" [1]). Достаточно указать на политику цен монополий, которая не дает народному хозяйству использовать выгоды технического прогресса, и сама по себе задерживает развитие потребления и через него — производства, производительных сил народного хозяйства. Вот пример: тот самый табачный трест, который понизил издержки производства в 12 раз, сумел удержать цены почти на прежнем уровне. Цены монополий вообще равняются по издержкам производства в худших предприятиях.

„Конкуренция превращается в монополию. Получается гигантский процесс обобществления производства. В частности, обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований. Это уже совсем не то, что старая свободная конкуренция раздробленных и не знающих ничего друг о друге хозяев, производящих для сбыта на неизвестном рынке. Концентрация дошла до того, что можно произвести приблизительный учет всем источникам сырых материалов (например, железорудные земли) в данной стране и даже, как видим, в ряде стран, во всем мире. Такой учет не только производится, но эти источники захватываются в одни руки гигантскими монополистскими союзами. Производится приблизительный учет размеров рынка, который „делят" между собою, по договорному соглашению эти союзы. Монополизируются обученные рабочие силы, нанимаются лучшие инженеры, захватываются пути и средства сообщения—железные дороги в Америке, пароходные общества в Европе и в Америке. Капитализм в его империалистической стадии вплотную подводит к самому всестороннему обобществлению производства, он втаскивает, так сказать, капиталистов, вопреки их воле и сознанию, в какой-то новый общественный порядок, переходный от полной свободы конкуренции к полному обобществлению. Производство становится общественным, но присвоение остается частным. Общественные средства производства остаются частной собственностью небольшого числа лиц. Общие рамки формально признаваемой свободной конкуренции остаются, и гнет немногих монополистов над остальным населением становится во сто раз тяжелее, ощутительнее, невыносимее" [2]).

Но, если рассматривать организацию монополий в промышленности с точки зрения капиталистического хозяйства, то нужно охарактеризовать их как явление положительное: они оформляют естественные тенденции развивающегося капиталистического хозяйства и, характеризуя эпоху финан-

---

[1]) Спектатор, цитир. сочин.
[2]) Н. Ленин—„Империализм как новейший этап капитализма".

сового капитала, свидетельствуют о прогрессе капитализма по сравнению с пройденной уже стадией промышленного капитализма.

С точки зрения социализма, развитие монополий есть также неизбежное и в известном смысле положительное явление, так как представляет собой приближение капитализма к последней грани, отделяющей его от неизбежного социалистического переворота. Монополизм с его техническим прогрессом, который не становится уже положительным фактором развития производительных сил в капиталистическом хозяйстве, дает картину капиталистической формы хозяйства, которая все больше противоречит своему социальному назначению. В этом обнаруживается загнивание капитализма. Сложившиеся в капиталистическом строе формы концентрации капитала с народно-хозяйственной точки зрения дадут положительный эффект лишь после реорганизации их на социалистических основах.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Экономическая сущность советских синдикатов

Приступая к анализу экономической природы советских синдикатов приходится сделать оговорку по поводу затруднений, с которыми сталкивается исследователь, вследствие недостаточной разработанности теории экономики переходного периода, теории, которая отразила бы в себе характерную для этого периода особую динамичность хозяйственных форм и соотношений между различными социально-экономическими укладами в структуре народного хозяйства.

Между тем, выяснение экономической сущности советских синдикатов, как одной из форм организации нашего хозяйства, неизбежно граничит с рядом вопросов теории нашего хозяйственного строя; отсутствие такой теории в вполне разработанном виде осложняет нашу работу.

Нужно сказать, что изучение синдикатов более чем многих других форм организации народного хозяйства Союза способно ввести исследователя в круг важнейших проблем советского хозяйства. Синдикаты своими корнями упираются в промышленную систему, являясь ее составной частью. Но в то же время они являются первым звеном торговой системы в Союзе, будучи теснейшим образом связаны со всеми видами и формами торгового капитала во всех районах страны. На-ряду с этим синдикаты все теснее связываются в своей работе с банковской системой, становясь во многих случаях посредником между банками и промышленностью. Наконец, регулирование и планирование народного хозяйства в значительной степени осуществляется правительственными органами через посредство синдикатов. Таким образом, изучение природы советских синдикатов обязывает исследователя коснуться попутно многих важных моментов экономики промышленности, торговли, кредитного дела и системы планирования и регулирования народного хозяйства.

1. Попытка доказать аналогию советских и капиталистических синдикатов.

Анализируя характер советских синдикатов, приходится в первую очередь провести параллель между нашими синдикатами и монополистскими организациями капиталистического строя, тем более, что как термин, так и форма (структура) наших синдикатов позаимствованы, несомненно, из капиталистической практики.

Несколько лет тому назад можно было встретиться с весьма распространенным мнением, что советские синдикаты по природе своей почти не отличаются от капиталистических картелей и синдикатов: та же структура, те же причины их возникновения, те же формы деятельности. Все различие заключается, якобы, только в результатах деятельности обоих типов синдикатов. Оба типа синдикатов ставят своей единственной целью усиление прибылей участников синдикатов. Но один тип синдикатов, увеличивая прибыль капиталистов, способствует укреплению и развитию капиталистического строя. Другой же тип синдикатов (советский) способствует усилению прибылей государственных предприятий (гос. трестов) и тем самым, следовательно, служит орудием социалистического строительства, в частности, социалистического накопления. Из этой точки зрения логически вытекает утверждение, что советские синдикаты управляются теми же, как и капиталистические синдикаты, экономическими законами, что они имеют те же органические пороки, и что политика по отношению к советским синдикатам должна строиться на тех же основах, что и политика по отношению к капиталистическим синдикатам. И так как о допущении или недопущении синдикатов ведется спор и в буржуазном мире, то, в соответствии с различными соображениями (по аналогии с капиталистическими синдикатами), одна группа лиц считала синдикаты вовсе ненужными в советских условиях, а другие соглашались их допустить на основе тех или иных кондиций (применительно к капиталистическим образцам). Примером первой точки зрения, развитой до своего логического конца, являются следующие взгляды, развитые их автором в разгар дискуссии о синдикатах в 1923 г. [1]).

„Если нечего опасаться, что наши синдикаты займутся, подобно западным синдикатам, борьбой с рабочими организациями, то следует и должно опасаться, что синдикаты станут организацией борьбы с покупателями и продавцами (сырья.—*В. К.*). При обилии и разветвлении синдикатских операций мы очутимся в плену у группы синдикатов, так или

---

[1]) Статья в № 168 „Торг.-Пром. газ.“ за 1923 г., подписанная инициалами „Б. М.“, под заголовком „Особое мнение“.

иначе поделивших между собой сферы влияния". Совершенно очевиден весь ход рассуждения: синдикаты с их ни чем не сдерживаемой жаждой увеличения прибылей („наживы", как мы говорим по отношению к капиталистическим синдикатам) вредны и, во всяком случае, опасны—их следует ликвидировать. В сущности говоря, не далеко от этой точки зрения ушла провозглашенная на короткое время (и, к счастью, почти не осуществлявшаяся на практике) „политика сокращения числа синдикатов" [1]), основывавшаяся на той презумпции, что капиталистическую по сути природу синдикатов нельзя исправить, и что синдикатские об'единения советской промышленности являются „злом", далеко не всегда неизбежным.

Нужно напомнить, что „политика сокращения числа синдикатов" возникла на почве борьбы с „ножницами" и в самый разгар этой борьбы. Это был период, когда экономическая природа синдикатов рисовалась многим экономистам и некоторой части регулирующих органов в искаженном свете. Синдикатам угрожала ликвидация по соображениям экономической политики. Напомним свидетельство отчетного ежегодника ВСНХ „Промышленность в 1924 г.", что „пересмотр синдикатов в 1923 г. начался под флагом необходимости ликвидации большинства синдикатов и оставления только тех из них, существование которых будет признано безусловно целесообразным" [2]).

Само собой разумеется, что это утверждение различия между капиталистическими и советскими синдикатами только в плоскости независимых от их воли результатов их деятельности при тождественности структуры, непосредственных целей и методов работы обоих типов организации промышленности—глубоко неправильно и возможно только, как следствие поверхностного анализа.

Подобные взгляды распространены, однако, не только в отношении синдикатов, но и в отношении ряда других институтов советской экономики (тресты, банки и др.), заимствованных по форме и лишь в редких случаях по содержанию из капиталистической практики. Те же теории развиваются рядом весьма солидных экономистов старой школы по поводу основных экономических законов, управляющих хозяйственными процессами в СССР. Законы капиталистического хозяйства переносятся ими без всякого смущения на советскую экономику; плановое воздействие государства на производство и рынок признается в лучшем случае механическим, а не органическим явлением в советском хозяйстве. Нельзя не признать, что теоретические

---

[1]) Выражение тогдашнего председателя ВСНХ т. А. И. Рыкова.
[2]) „Промышленность в 1924 г.", статья Л. М. Сабсовича.

изыскания, а частью и конкретные исследования, имеющие своей отправной точкой аналогии с капиталистическим хозяйством,—бесплодны.

2. Плановость советского хозяйства и проблема конкуренции.

Смысл существования советских синдикатов, характер и содержание политики по отношению к синдикатам остаются неясными, если их рассматривать оторвано от общей системы строения и регулирования хозяйства переходного периода, XV партийный С'езд устанавливает в своей резолюции о директивах по составлению пятилетнего плана народного хозяйства следующие положения: „Диктатура пролетариата, пролетарская национализация средств производства; транспорта, кредита, внешней торговли, национализация земли—все эти предпосылки обусловили развитие экономики СССР на принципиально иных, социалистических началах. Принципиально иным стало социально-классовое содержание экономических высот, определяющих развитие всего народного хозяйства в его целом. Принципиально иным стало соотношение между городом и деревней, ибо индустрия обратилась „лицом к деревне", ставши могучим фактором ее социалистического преобразования, и рост внутреннего рынка начал выражать собою, в отличие от капитализма, не процесс разорения деревни, а рост ее благосостояния. Принципиально иной стала организационная форма народного хозяйства, поскольку на основе национализации крупной промышленности и других командных высот стало возможным плановое хозяйственное руководство, все более вытесняющее анархию товарно-капиталистического рынка. Принципиально иным стало и распределение национального дохода в силу полной ликвидации прежде господствовавших классов и связанного с этим уничтожения значительной доли непроизводительного потребления вообще".

При этом важно подчеркнуть, что плановое влияние государства на советское хозяйство есть органическое свойство нашего строя, столь же типичное для него, как и отсутствие универсального планового начала в капиталистическом строе. При этом мало сказать, что от проявления государственного планового начала зависит тот или иной темп (в смысле тенденции к ускорению) направления нашего хозяйства в социалистическое русло. В действительности, правильно и обратное утверждение, что уже одно бездействие планового руководства хозяйством неизбежно должно привести к ослаблению социалистических элементов в хозяйстве, к дезорганизации, а впоследствии и к перерождению его.

Основной рычаг капиталистического регулирования—конкуренция, „свободная игра интересов"—не имеет в со-

ветском хозяйстве своей целебной силы. В самом деле капиталистическое хозяйство регулируется, в конечном счете конкуренцией [1]), и хотя это дорогой с народно-хозяйственной точки зрения метод регулирования хозяйства, но в капиталистических условиях действительный. Конкуренция, как метод регулирования народного хозяйства, для советских условий непригодна по ряду причин.

Во-первых, в условиях восстанавливающегося и реконструируемого хозяйства и естественной диспропорциональности различных частей хозяйства, конкуренция может легко привести к гибели как-раз наиболее ценные предприятия и производства, от которых зависит развитие всего хозяйства.

Во-вторых, наспех, а подчас и случайно, созданные самостоятельные хозяйственные единицы (тресты, автономные предприятия) нередко нуждаются в изменении своей структуры, в перераспределении между ними отпущенных государством при их организации капиталов, слиянии, разделении, комбинировании и т. д. Государство не может в таких случаях отказываться от административных прав в отношении государственных хозорганов и полагаться на роль конкуренции, которая составит наиболее жизнеспособные комбинации предприятий, тем более что наш экономически-правовой строй исключает главную возможность свободного комбинирования, слияния, поглощения предприятий в результате конкуренции. Статьями 22 и 17 нашего гражданского кодекса из гражданского оборота изъят основной капитал, строения, машины, оборудование и т. п., и, конечно, земля. Кроме того, благоприятствующая экономическому поглощению слабых предприятий акционерная форма предприятий имеет весьма слабое распространение в советской промышленности.

В-третьих, конкуренция госпредприятий между собой неизбежно будет служить усилению негосударственных элементов, как это уже неоднократно случалось в нашей практике.

Наконец, в-четвертых, у руководителей самостоятельных хозяйственных госпредприятий отсутствует тот стимул хозяйственной деятельности, который прямо соответствует экономическому и психическому содержанию частно-хозяйственной конкуренции,—личная заинтересованность вложенными капиталами и предполагаемым увеличением доходности.

Нужно сказать, что принцип конкуренции, как регулятор хозяйственных процессов, сам по себе является отри-

---

[1]) Мы отвлекаемся в данном случае от поправок, внесенных в систему свободной конкуренции монополиями.

данием всей советской экономической системы, отличительными чертами которой являются: национализация всей крупной и средней промышленности, монополия внешней торговли, национализация банков, отсутствие свободы образования рыночной цены в обобществленном секторе и т. д.

Правильное понимание несовместимости конкуренции между госорганизациями с задачами советского хозяйства мы находим у А. Трояновского, высказавшегося по этому вопросу в сборнике РКИ о синдикатах еще в 1923 г. [1]).

„Ничем не ограниченная свободная конкуренция не может сейчас дать положительных результатов. Свободная конкуренция приводит, в конце-концов, к установлению соглашения между конкурентами, т.-е. к той же монополии. Конкуренция будет отрицанием государственного начала. Конкуренция создает анархию в производстве..., будет разорительна для промышленности, создает почву для проявления всяких бесхозяйственных стремлений" и т. д.

Такое ясное представление о непригодности конкуренции, как метода регулирования советского хозяйства в 1922 и 1923 г., встречалось не часто. Господствовала грубая аналогия советского и капиталистического хозяйства. Нередко высказывались взгляды о необходимости конкуренции, порождающей, якобы, в нашем хозяйстве стимулы к прогрессу. При том этот взгляд высказывался не только по отношению к первому периоду стихийной ломки экономических отношений, созданных во время военного коммунизма, когда попытки планирования хозяйства легко приобрели бы бюрократический уклон, но представлялся одновременно панацеей при лечении советского хозяйства и впредь. Даже к концу 1923 г. этот ошибочный взгляд на роль конкуренции при НЭП'е все еще не был изжит, о чем свидетельствует следующий любопытный факт. Созданная летом 1923 г. комиссия ВСНХ по пересмотру синдикатов следующим образом формулировала свои задачи в заключении по пересмотру первого синдиката—спичечного: „...не задерживает ли прекращение конкуренции между трестами развития спичечной промышленности, ее технического усовершенствования? Не тормозит ли спичечный синдикат—ликвидацией свободного соперничества на рынке — процесс экономического отбора хороших и здоровых предприятий, создавая искусственные условия для сохранения нежизнеспособных фабрик? Не угрожает ли, наконец, синдикат интересам потребителей?.." Уже самая постановка этих вопросов в указанной форме предполагает неясность представления

---

1) „Синдикаты и госторговля" по материалам РКИ, 1923 г., под редакцией А. Трояновского; с основными выводами этой книги мы не согласны и подвергнем их в дальнейшем решительной критике.

этого органа ВСНХ о природе планового хозяйства и о роли конкуренции при НЭП'е. Между прочим, характерен ответ комиссии на эти поставленные ею перед собой задачи. Ответ был отрицательный: синдикат, по мнению комиссии, не вреден для спичечной промышленности и не опасен, в общем, потребителю. Этот вывод базировался, однако, не на общих соображениях вредности конкуренции, а, главным образом на констатировании того факта, что синдикату не удалось стать монополистом на рынке. А если бы он стал монополистом? Очевидно, пришлось бы его ликвидировать!

Мы рассматривали выше конкуренцию, как систему регулирования хозяйства. Необходимо оговориться во избежание недоразумения. Мы говорим о конкуренции лишь, как о господствующем методе регулирования рынка. Его приемлемость для советского хозяйства мы отрицаем. Однако, мы охотно допускаем, что в ограниченных пределах конкуренция неизбежна и в советском хозяйстве и во многих случаях вполне целесообразна. В следующей, напр., главе мы высказываем убеждение, что синдицирование 100% производства в некоторых отраслях, где имеются чисто местного значения и кустарного типа предприятия—нецелесообразно. Очевидно, в тех пределах, какие намечаются размерами местного производства, конкуренция неизбежна еще в течение долгого периода. Речь идет, следовательно, главным образом о господствующем начале в области обмена. Другая оговорка сводится к следующему. Элементы конкуренции сохраняются и в нашей централизованной в синдикатах торговле и имеют во многих случаях положительное значение. Так, например, более дорогие тресты, не укладывающиеся в нормы установленной продажной цены, стремятся достичь уровня себестоимости более дешевых трестов, каждый трест стремится улучшить свой ассортимент, сделать его наиболее ходким и, следовательно, внутри синдиката „конкурировать" с другими трестами и т. д. Это соревнование трестов между собой не имеет, конечно, никакого отношения к той конкуренции на рынке, к разрозненному столкновению между собой производителей и потребителей, целесообразность которой мы отрицаем.

Уже в 1924 г. вопрос о конкуренции получил иное, более правильное освещение. Вред конкуренции между национализированными предприятиями стал общепризнанным. Ф. Э. Дзержинскому принадлежат слова: „Мы не можем допустить и должны устранить нездоровую конкуренцию, ибо нездоровая конкуренция и состязание—две вещи разные. Если мы допустим конкуренцию, то где же будет наше плановое хозяйство, плановое начало, и где те наши политические интересы, которые связаны с тем, чтобы не

дать погибнуть отдельному району, являющемуся рассадником рабочей культуры?".[1]).

В последние годы конкуренция имела исключительно малую сферу применения. Нормирование отпускных цен на подавляющее большинство промтоваров и размеров торговых наценок на эти товары в различных звеньях обобществленной торговой цепи, условия товарного голода, концентрация сбыта в синдикатах и др. моменты почти полностью ликвидировали возможность конкуренции в обобществленном секторе. Своеобразные формы приняла конкуренция между обобществленным и частным секторами народного хозяйства. По ряду недостаточных товаров конкуренция между ними происходила не столько путем снижения цен, сколько путем подбора наилучшего ассортимента. Цены частного рынка стоят на много выше, чем в кооперативах и госмагазинах, и продаются лишь из-за общего недостатка товаров и лучшего, подчас, ассортимента. Тем не менее, уровень дополнительной накидки частника зависит от конкуренции государственных и кооперативных лавок; так, например, отмечено, что в местностях, где кооперация работает слабее, наценки частников еще выше, чем в остальных районах. Общий недостаток товаров настолько велик, что по нашим наблюдениям роль конкуренции у частников между собой также ограничена.

3. Советские синдикаты, как об'екты регулирования и проводники государственного планового влияния на народное хозяйство.

Немыслимо анализировать экономическую природу советских синдикатов вне характеристики особенностей советской плановой системы хозяйства. Характеристика последней не может быть, однако, единой. Структура нашего хозяйства в 1927 г. имеет существенные качественные отличия от структуры хозяйства в 1922 г. Оставаясь хозяйством переходного периода, оно растет из года в год в сторону усиления об'ема и значения обобществленных форм хозяйствования и укрепления плановости хозяйства. В начале НЭП'а государство имело очень ограниченные возможности планирования народного хозяйства. Возьмем область рыночных отношений. Подавляющая часть торгового аппарата в этот период принадлежала частному сектору народного хозяйства. В области розницы и мелкого опта обобществленный сектор, вследствие слабости кооперации, не имел даже опорной базы. В крупном опте синдикатский аппарат делал еще первые шаги к завоеванию рынка. Плановое влияние государства на оперативные торговые органы обобществлен_

[1]) Речь Ф. Э. Дзержинского на расширенном совещании Президиума ВСНХ СССР с представителями ВСНХ республик, ЦСНХ, Промбюро и Обл. СНХ 2 декабря 1924 г.

ного сектора хозяйства также было весьма невелико. Отпускные и торговые цены не подвергались планированию. Даже планирование размеров производства стояло по об'ективным причинам далеко не на высоте. При таких условиях планирование народного хозяйства как по об'ектам (об'ему), так и в особенности по его эффективности было весьма невелико.

Совершенно другие условия для осуществления государством своих функций по регулированию народного хозяйства имеются в 1927/28 г. Процесс обобществления значительно продвинулся, захватив торговлю промтоварами, где кооперация и госторговля заняли господствующие позиции как в опте, так и в рознице. Радикально изменилась структура обобществленной торговли, охваченная в крупном и среднем опте почти полностью единым аппаратом полутора десятков синдикатов и трестов монополистов, а в области розницы, среднего и мелкого опта,—в значительной степени системами кооперации и торгов. Аналогичные явления наблюдались в промышленности. Если учесть к тому же накопление опыта в области плановой работы, то будет очевидно, что в 1927 г. советское хозяйство, как плановое хозяйство, стояло уже на значительно более высокой ступени развития, свойственного переходной эпохе. Качественные различия между двумя описанными периодами не меньше, чем между периодами нормального и монополистического капитализма на Западе, разделенном десятилетиями. Нет сомнений, что и дальнейшее развитие советского хозяйства, продолжающего сохранять черты переходной эпохи, пойдет по пути сравнительно быстрой эволюции в направлении уже выяснившихся тенденций.

Перечисленные выше об'ективные предпосылки для роста планового начала в нашем хозяйстве усилились благодаря обстановке товарного голода и привели к такому усилению регулирующей роли административных органов, к столь далеко проникающей системе административной опеки оперативных органов, которые уже не соответствуют достигнутой стадии развития хозяйства. В известной части, с изменением кон'юнктуры, они должны будут отпасть, хотя остов плановой системы, созданной в последнее время, сохранится и будет дальше развиваться.

В тезисах к докладу на Пленуме Совета Синдикатов в 1927 г. Н. Н. Виноградский следующими чертами характеризует современную систему регулирования торговли. „Современное регулирование торговли в основном построено на нижеследующих методах: а) установление директивных заготовительных цен на сел.-хоз. продукты, обязательных для заготовительных организаций; б) установление отпускных цен промышленной продукции; в) установление предельных

накидок в розничной торговле и твердых конечных цен (этикетные цены) на некоторые односортные товары; г) установление твердых контингентов сел.-хоз. продуктов для снабжения внутреннего рынка, для промышленности и для экспорта; д) установление обязательных планов завоза промышленных товаров; е) контингентирование заготовительных аппаратов на сел.-хоз. рынках; ж) развитие генеральных договоров и генеральных соглашений между основными посредническими системами по сбыту сельско-хозяйственных и промышленных товаров" [1]).

Если к этому перечню присоединить такие методы регулирования рынка, как регулирование размеров предложения промтоваров, воздействие на факторы спроса, включение планов торговых предприятий в общий хозяйственный и, в частности, промышленный план и широко распространенную систему директивных указаний по вопросам торговой политики, об'ема и характера оперативной деятельности торгующих органов, то перечень форм воздействия государства на рынок, характерных для экономики переходного периода, будет, в основном, полный.

Часть этих методов регулирования торговли целиком обязана своим развитием товарному голоду. Такова на наш взгляд система завоза промтоваров, выродившаяся в административное распределение главной массы товаров почти по всем районам Союза, нередко с выделением отдельных пунктов и торговых организаций в них.

Нужно указать, что существование синдикатской системы с ее централизованным и в то же время разветвленным аппаратом при характеризующей ее теснейшей связи с промышленностью является одним из условий осуществления перечисленных выше методов регулирования торговли. Та же система планов завоза приобретает черты реальности лишь благодаря существованию сбытовых планов синдикатов. Развитие системы генеральных договоров, перерождающейся теперь в систему предварительных заказов и обещающей органически связать производство с потреблением и рыночным спросом, также осуществимо лишь благодаря об'единению сбыта промышленной продукции в синдикатах.

Как известно, 1923/24 год характеризовался неблагоприятной для синдикатов политикой правительственных органов. Роль синдикатов, как факторов, усиливающих плановость народного хозяйства, подвергалась сомнению. Лишь в 1924 году, с назначением Председателем ВСНХ Ф. Э. Дзержинского была взята твердая и правильная линия активного благоприятствования синдикатам. В одном из сво-

[1]) „Торгово-Промышленная газета" в июне 1927 г.

их первых публичных выступлений в качестве председателя ВСНХ Ф. Э. Дзержинский заявил, что без синдикатской системы плановость советского хозяйства была бы значительно ослаблена [1]). В последующий период ВСНХ и другие регулирующие органы неизменно рассматривали советские синдикаты как важнейшие проводники государственного планового начала в промышленности и торговле.

Выше мы уже указывали, что планирование хозяйства переходного периода есть функция государства, функция, которая не может быть без ущерба для социалистического элемента в народном хозяйстве не выполнена государством. [1]) Между тем, регулирование и планирование хозяйства неимоверно затрудняются (если только не делаются вовсе неосуществимыми), когда количество об'ектов, подлежащих регулированию, чрезвычайно велико. Не трудно вспомнить примеры, подтверждающие это положение, из нашего недавнего опыта. В самом деле, бюрократизм и фактическая беспланость народного хозяйства в период военного коммунизма в значительной степени были обязаны именно чрезмерному количеству об'ектов, которые подлежали планированию, при отсутствии необходимой базы для осуществления плановости хозяйства даже в меньшем об'еме. Ведь, в сущности, центр пытался управлять бесчисленным количеством национализированных предприятий, руководя в то же время всей системой распределения [3]) и т. д. Естественно, что в таких условиях планирование вообще было неосуществимо, в особенности, если принять во внимание общее состояние хозяйства и прочие условия экономики периода гражданской войны. Эта мысль была проведена в на-

---

[1]) Речь Ф. Э. Дзержинского на расширенном совещании Президиума ВСНХ СССР с представителями ВСНХ республик, ЦСНХ, Промбюро и Обл. СНХ 2 декабря 1924 г. В середине 1923 г. сходная по исходным основаниям точка зрения высказывалась членом президиума ВСНХ тов. Эйсмонтом: „Вопрос о синдикатах является частью... большого вопроса о регулировании и руководстве со стороны советского государства стихией рынка („Торг.-Пр. газ." № 265 за 23 г.).

[2]) Правда, об'ем и характер планирования различны для каждого периода.

[3]) Как пример в области распределения (заменившего торговлю) из практики военного коммунизма можно привести следующую справку.

Накануне НЭП'а в центре составлялись единые „планы использования" по следующим 48 группам продуктов и материалов: аптечная посуда, бумага, бутылки, вата, войлок, стекло, жир, керосин, кожобмундирование, кожа, колесная мазь, канцелярские принадлежности, кондитерские изделия, ламповые комплекты, льняные нитки, махорка, табак, мелкие металлические изделия, мелиссы, меха полушубки, нитки, оконные стекла, обувь, пакля, патока-глюкоза, приводы, ремни, изоляционные материалы, пенька, посуда, сапожная фарнитура, сахар, сахарин, сахарный брак, свечи, соль, спирт, одеколон, спички, сухой крахмал, трикотаж, хлопчато-шерстяные изделия, чай, кофе, картофельная патока, оленновая щелота. Общее число продуктов, распределяемых по этим планам—352; число сортов много больше

казе Совнаркома о более решительном проведении в жизнь новой экономической политики: „Советское государство вынуждено было (в период гражданской войны) непосредственно управлять громадной массой самого разнообразного типа предприятий, обслуживание которых далеко не соответствовало тем сырьевым и продовольственным ресурсам, которые находились в распоряжении государства. Непосредственным результатом этого явилась невозможность рационального хозяйственного использования их, многовластие и безответственность".

Первой задачей правительства после провозглашения новой экономической политики была решительная разгрузка государственного аппарата от управления мелкими хозяйственными единицами. Улучшение качества планирования должно было в первую очередь произойти за счет сокращения численности об'ектов планирования.

Однако, некоторое сокращение сферы, подчиненной активному регулированию государственных органов, не создало еще необходимых условий для фактического планирования хозяйства в том об'еме, которого требовала усложнившаяся экономическая обстановка. Когда в 1922 г. закончилась уже организация трестов, и число регулируемых государством самостоятельных хозяйственных единиц тем самым еще больше сократилось, то, все же, условия для успешного планирования народного хозяйства еще далеко не были созданы. Регулирование финансовой и торговой деятельности, цен, заготовок большого числа трестов и предприятий, не связанных между собой и конкурирующих друг с другом в каждой отрасли промышленности—представляется неосуществимым. Лучшим доказательством служат факты: в 1921 и 1922 гг., до организации и укрепления синдикатов, рынки промышленных изделий и сырья были в корне дезорганизованы, обслуживались, главным образом, центральные рынки, госпромышленность терпела огромные убытки.

В этом отношении создание синдикатов является колоссальным шагом вперед по пути к созданию условий для широкого планирования промышленности и торговли; синдикаты либо централизуют всю торговую деятельность своих участников или большую часть ее в центральном органе, либо, ликвидируя конкуренцию между трестами, устанавливают общую торговую политику трестов. В первом случае—в большей степени, во втором—в несколько меньшей степени синдикаты облегчают государству регулирование соответствующих отраслей промышленности. В самом деле, государство может заменить (в значительной степени) регулирование торговой деятельности всех трестов регулированием деятельности самого синдиката, что, конечно, пред-

ставляется более легким и вполне осуществимым при современном состоянии государственного аппарата.

Из природы советской экономики вытекает, в первую очередь, то основное свойство советских синдикатов, которое коренным образом отличает их от капиталистических монополий, действующих в нормальных условиях капитализма. Это свойство то, что советские синдикаты всецело подвержены государственному регулированию. Никакое регулярное направление деятельности синдикатов в нормальном капиталистическом строе невозможно. Важнейшими формами прямого воздействия государства на синдикаты в капиталистическом строе могут быть: 1) проводимое в законодательном порядке (т.-е. чрезвычайно сложным образом) запрещение того или иного вида синдикатских об'единений или 2) привлечение к ответственности в судебном порядке отдельных об'единений за уголовные правонарушения. Эти формы воздействия на синдикаты представляют собой лишь самую элементарную форму регулирования деятельности синдикатов; известно также из практики, что эти мероприятия не проводятся в жизнь буржуазными правительствами в силу классовой структуры самого государства [1]).

Мы оговорили выше, что таково положение в нормальных условиях капитализма. Мы имеем в виду исключение— опыт военного времени, когда капиталистические правительства воюющих стран, в особенности центральных держав, действительно практиковали регулирование промышленности и, в частности, подчинили своему воздействию частнохозяйственные монополии [2]). Во время войны капитализм преобразился и обстоятельствами военного времени был вынужден к такого рода необычным мероприятиям, как к нацио-

---

[1]) Такие факты, как создание в 1910 г. в Германии принудительного калийного синдиката—крайне редки и, как исключение, лишь подтверждают общее правило.

[2]) Практика буржуазных правительств во время войны вызвала энтузиазм многих радикально-настроенных либералов (или, что то же—правых социал-реформистов), усмотревших в ней доказательство мирного врощения социализма в капитализм (В. Ратенау, Ч. Монэ и др.). Между тем, происхождение „военного социализма", как его любят величать эти радикалы, ясно всякому исследователю. Важнейшим условием осуществления этого регулирования было нахождение хозяйства в условиях „осажденной крепости", к которому, конечно, никакие обычные нормы неприменимы.

Теоретически, пожалуй, возможно вполне плановое капиталистическое хозяйство в национальном масштабе. Это—единый всеобщий картель (по Гильфердингу), почти законченный государственный капитализм (подобный взгляд развивал Бухарин в 1919 г. в „Народном хозяйстве"). Мы полагаем, что практически это совершенно неосуществимо, т. к. прогрессивно возростающие социальные противоречия капитализма приведут значительно ранее завершения процесса концентрации капиталов к социалистической революции, и сложившиеся формы монополий будут использованы для построения социалистического хозяйства.

нализации капиталистической собственности, к регулированию цен, к изъятию из частного оборота ряда продуктов (хлебная монополия) и т. д. Монополии сыграли огромную роль в опыте военного регулирования народного хозяйства. Н. Бухарин пишет по этому поводу [1]): „Мобилизация промышленности", т.-е. ее милитаризация, проходила тем легче, чем сильнее были развиты предпринимательные организации: картели, синдикаты, тресты. Эти хозяйские союзы, в интересах которых, в сущности, предпринималась война, поставили весь свой регулирующий аппарат на службу империалистическому государству, с которым они находятся в ближайшем родстве. Они обеспечили, таким образом, технически экономическую возможность милитаризации хозяйственной жизни, начиная с непосредственного процесса производства и кончая тонкостями кредитного обращения. И как раз там, где промышленность была организована картелями, ее мобилизация приняла наиболее грандиозные размеры" [2]).

В предшествовавшем речь шла только о непосредственном регулировании капиталистическим государством деятельности монополий, но, конечно, неоспоримо, что классовое буржуазное государство «регулирует» хозяйство в том смысле, что обеспечивает перемещение львиной доли национального дохода крупному капиталу. Яркий пример тому— само военное хозяйство.

В противоположность капиталистическому строю, в советской стране функции государства в отношении регулирования синдикатов мотивируются не force majeur'ом, а вытекают из самой природы советских синдикатов.

В одном из последних вариантов проекта декрета о синдикатах, в котором все же недостаточно полно и отчетливо сформулированы права ВСНХ по отношению к синдикатам, к ведению ВСНХ отнесены: а) общий надзор за синдикатом и руководство его деятельностью; б) утверждение годового плана деятельности синдиката; в) утверждение выборов членов правления и членов ревизионной комиссии, а равно членов ликвидационной комиссии, избранных собранием уполномоченных; г) производство ревизий; д) получение периодических отчетов; е) созыв чрезвычайных собраний уполномоченных; ж) возбуждение вопросов на собрании уполномоченных; з) отмена постановлений и собраний

---

[1]) Н. Бухарин. „Мировое хозяйство и империализм".

[2]) Характерно, что в 1917 г., когда российский пролетариат закладывал первые основы экономической политики и не было еще ни опыта, ни правильных представлений о неизбежных „военно-коммунистических" формах хозяйства, по свидетельству председателя первого состава ВСНХ т. Осинского, преобладали представления о необходимости, в первую очередь, втянуть в орбиту непосредственного воздействия государственного капитализма сложившиеся монополистические об'единения. (Н. Осинский— „Строительство социализма", изд. 1918 г.).

уполномоченных, не позднее двухнедельного срока со дня их представления в наркомат; и) окончательное утверждение отчетов, балансов и проектов, распределение прибылей и способ покрытия убытков с соблюдением порядка, установленного в особом законе; к) участие в ликвидации синдиката; л) разрешение на организацию подсобных, а равно опытно-показательных хозяйственных единиц; м) утверждение вырабатываемых собранием уполномоченных инструкций правлению, ревизионной и ликвидационной комиссиям; н) утверждение некоторых категорий постановлений собраний уполномоченных. В одном из первых вариантов проекта декрета о синдикатах предусматривался кроме того, ввод в правление синдикатов представителей ВСНХ.

Действительный об'ем прав ВСНХ и др. регулирующих органов государства по отношению к синдикатам фактически значительно шире. Практика и ряд общегосударственных законодательных актов обеспечивает государственным органам возможность расширения и сужения об'ема синдицирования как в отношении участия отдельных предприятий в синдикатах, так и в смысле концентрации в синдикатах того или иного об'ема оперативных фукций трестов; перераспределения средств из одной отрасли народного хозяйства в другую как путем назначения твердых цен и синдикатских наценок, так и путем из'ятия прибылей; установления обязательных для обеих сторон условий расчета между синдикатами и их крупнейшими контрагентами по генеральным договорам; направления товарных масс, реализуемых синдикатами в определенные районы, а в некоторых случаях определенным контрагентам; сокращения и изменения характера торговой сети; определения размеров административных расходов синдикатов и т. п.

Особенно широка область регулирования наркоматами синдикатской деятельности, проходящая по титулу директив в области торговой политики и сводящая роль синдикатов часто лишь к непосредственной хозяйственной деятельности в рамках преподанных государством принципов. Мотивировка этого рода регулирования синдикатов госорганами может быть пояснена аналогией. Теоретик нашего промышленного права проф. В. Н. Шретер [1]) очень удачно определил права ВСНХ по отношению к трестам: он считает, что в декрете о трестах разделение компетенции между ВСНХ и трестами проведено по схеме разделения функций между общим собранием и правлением акционерного о-ва, при чем за ВСНХ сохранены «общее руководство и вообще все действия, носящие исключительный характер и глубоко затрагивающие судьбу треста и, вместе с тем, допускающие

[1]) Проф. В. Н. Шретер—„Система промышленного права".

более длительное обсуждение». Конечно, неправильно было бы проводить полную аналогию между трестом и синдикатом, т. к. последний не только подчинен ВСНХ, но и является об'единением трестов и, следовательно, подчинен собранию уполномоченных от трестов. Но последние также следуют в своей оперативной деятельности директивам ВСНХ и Наркомторга, почему длительных и постоянных противоречий между директивами, получаемыми синдикатами от государства и от собрания уполномоченных трестов, быть не может. Было бы впрочем сплошной схоластикой впадать в противоположную крайность и утверждать, что синдикаты, как регулирующие органы, в о о б щ е представляют собой орган ВСНХ, подобие главка, надстройку над промышленностью и что поэтому тресты вовсе не могут влиять на политику синдикатов.

Наблюдавшееся в течение последних лет усиление регулирующего влияния государства на синдикаты само по себе представляет вполне закономерный процесс. Для 1923 г. была характерна противоположная черта. „ВСНХ не управлял синдикатами"—справедливо указывает обследование РКИ в сборнике „Синдикаты и Госторговля". Эта пассивность ВСНХ привела, между прочим, к отрыву синдикатов от государственной плановой политики. Однако, в последующем росте регулирования синдикатов на ряду с положительными чертами имеются и отрицательные: регулирование синдикатов вырождается частично в лишение их необходимой оперативной самодеятельности. «Бюрократическое окостенение тканей торговли», на которое жалуется в своей резолюции пленум Совета синдикатов в 1927 г., угрожает в известной мере и синдикатам. На очереди стоит предоставление синдикатам большей хозяйственной самодеятельности.

4. Самостоятельная регулирующая роль синдикатов; организация рынка; рационализация торговли.

До сих пор мы рассматривали синдикаты, главным образом, как орудие государственного регулирования промышленности и торговли. Этими моментами, конечно, не исчерпывается регулирующая роль синдикатов. Ведь и в капиталистических странах, где деятельность синдикатов не регулируется капиталистическими правительствами, регулирующая роль синдикатов весьма значительна. Регулирующее воздействие синдикатов на производство мы осветим ниже в специальном разделе; значение синдикатов в области регулирования торговли, конечно, еще более значительно. В тех случаях, когда синдикаты централизуют в своем аппарате реализацию подавляющей части продукции синдицированных трестов, сила их регулирующего воздействия на рынок вполне очевидна. Они выступают на рынке в качестве монополистов или, во всяком

случае, в качестве гегемонов. Но и в других случаях (конвенции и „полусиндикаты“ — по терминологии, введенной сборником РКИ о синдикатах) их влияние на рынок не следует преуменьшать.

Не следует представлять дело таким образом, что регулирование административных органов (ВСНХ, НКТ'орга) покрывает всю область экономических отношений и не оставляет места для инициативы хозяйственных организаций, напр., синдикатов. Пока сохраняется сложная экономическая обстановка НЭП'а, рыночные отношения и множественность об'ектов регулирования, сохраняется и обширная область, в которой может быть и должна быть проявлена инициатива регулирующих экономических организаций, в первую очередь синдикатов. Государство чаще всего преподает только основные директивы: в их пределах синдикаты и тресты (последние как самостоятельно, так и через синдикаты) имеют широкое поле для разработки своей конкретной торговой (и производственной) политики. В первые два года НЭП'а при слабой активности государственного планового начала роль синдикатского регулирования была еще больше, хотя экономическая мощность синдикатов—основной фактор усиленного регулирования—уступала современной.

Прямой задачей советских синдикатов является организация рынка промтоваров в широком смысле этого слова. Необходимо вспомнить условия, при которых возникли синдикаты, для того, чтобы оценить насколько существенным для промышленности было успешное выполнение синдикатами этой их задачи. Синдикаты сыграли огромную роль в деле организации рынка. Вплоть до настоящего времени перед ними продолжают стоять задачи по экономическому воздействию на средние и низшие звенья торгового аппарата в направлении к рационализации работы последнего, выражающейся в улучшении качества торговых услуг, удешевлении их и планомерном изучении спроса.

Нельзя думать, что на нынешней стадии развития нашего планового хозяйства стимулирование рационализации торгового аппарата и наблюдение за удешевлением торговых издержек есть задача одних только административных органов, в частности Наркомторга. Помимо методов административного воздействия на торговые посреднические организации, огромное значение для успеха в этом деле имеют методы экономического порядка, воспитание такими мощными и дисциплинированными организациями, как промышленные синдикаты посреднической торговой сети. Здесь должна иметь место целая сложная система мероприятий, направленная к достижению определенной цели. Комбинируя систему скидок и бонусов, условий ра-

счета, порядка отпуска и т. п., синдикат имеет возможность выделять и ставить в наиболее благоприятствуемые условия: 1) испытанную и дисциплинированную клиентуру, 2) вновь возникающие еще не окрепшие организации в районах, где возникновение новых организаций признается целесообразным. Наоборот, не дисциплинированные в отношении цен организации подпадают под режим наименее благоприятствуемых или вовсе лишаются снабжения. Этим воздействием на политику цен посреднических торговых организаций влияние синдиката не исчерпывается. Обширные возможности открываются перед синдикатом в деле внедрения через постоянных торговых посредников новых частей ассортимента и изучения через их посредство кон'юнктуры рынка и характера спроса, пред'являемого в каждом районе.

К выполнению такого задания синдикаты вполне подготовлены и фактически осуществляют его. Нужно указать, что такая роль отвечает природе синдикатов. Ведь даже капиталистические синдикаты, представляющие хищнически настроенную синдицированную промышленность, заинтересованы в том, чтобы расходы и прибыли посреднических торговых звеньев были бы минимальны и чтобы емкость рынка, ограниченная высокими ценами и прибылями промышленности, подвергалась бы в минимальной степени дальнейшему сужению за счет издержек обращения и прибылей торгового капитала. Позволим себе привести несколько примеров из практики капиталистических синдикатов, чего мы не сделали в соответствующем разделе 1-ой главы.

„Характерно в этом отношении построение торгового аппарата Союза по производству труб. Здесь, на ряду с производственным Союзом заводчиков, было организовано в начале мая 1925 г. синдикатское об'единение оптовых фирм, торгующих трубами. Синдикат диктует цены на всех ступенях торговли, начиная с крупно-оптовых вплоть до мелко-розничных. Последние вычислены со средней накидкой в 27,5% на отпускные цены Союза.

Предусмотрены размеры колебания цен по отдельным зонам внутри четырех основных районов сбыта и даже различие между отпуском в пределах города и в провинцию. По договору с Союзом синдикат организовал соподчиненные друг другу группы оптовых торговцев, которые получают в порядке последовательности определенные скидки с отпускных цен Союза“ [1]).

„Предшественники Рейнско-Вестфальского угольного синдиката уже в 1896 г. устранили в своем районе оптовых

---

[1]) „Бюллетень мир. хозяйства“ от 15 февраля 1926 г.

торговцев от непосредственных сношений с крупными потребителями. Углеторговцы об'единились тогда в девять обществ; из них два находились в Бельгии и Голландии. Сначала синдикат противился этому, но потом взял на себя руководство при организации этих обществ. Он допустил в них только крупных торговцев (в 1900—1903 г. допускались только торговцы, отбирающие не менее 50.000 тонн угля в год), подписался на акции этих обществ и взял на себя председательствование в наблюдательных советах. В договорах с теми своими членами, которые одновременно являются судовладельцами, общество регулирует также условия перевозки угля по Рейну. Синдикат отпускает уголь только этим обществам, члены же этих обществ могут продавать только уголь купленный ими у общества. Все прочие углеторговцы меньшего калибра тоже получают уголь от этих обществ из вторых рук (по особ. договору)" [1]).

„В начале текущего столетия были картелированы железоделательные заводы. Сначала было образовано пять главных об'единений для профильного железа, к ним были присоединены только крупнейшие торговые фирмы. Об'единения последних обязались соблюдать цены, предписываемые синдикатом. Взамен этого Союз обещал не допустить других торговцев конкурентов" [2]).

„Металлоконцерны продают продукты только узкоограниченному кругу крупных торговых фирм, перечисленных в особом списке по районам, на которые территориально разбит весь германский рынок. К этим торговым фирмам I группы присоединяются еще наиболее крупные фирмы—потребители железа. Все они приобретают товар с определенной скидкой с картельной цены. В большинстве случаев фирмы I группы представляют собой общество с ограниченной ответственностью, в которых определенное число паев принадлежит самому концерну. От торговца I группы товар получает следующая II группа, которая лишена права покупать непосредственно у Союза. Состав ее опять-таки фиксируется в особом списке, при чем I группа уделяет 2-ю часть комиссионного вознаграждения, получаемого от концерна" [3]).

„Фабриканты и торговцы идущих под определенной маркой товаров об'единились в Германии, Англии, Америке и др. государствах, и если где-либо торговец продает такой товар ниже установленной цены, они прекращают поставку ему всех прочих таких товаров. Так поступает в Англии

---

[1]) J. Hirsch—„Der moderne Handel".
[2]) Там же.
[3]) А. М. Гинзбург—„Экономия промышленности", ч. II.

Propriety Articles Ferade Association; в Германии Verband der Fabrikanten der Markenartikel [1]).

„Германская Spirituszentrale предписывала „своим" оптовикам воздерживаться от сделок с теми или иными покупателями; они не имели права продавать товар лицам, о которых знают или „должны предполагать", что они покупают спирт или спиртные напитки не у Центра. Этот Центр ограничил даже высоту торговой прибыли (в абс. цифрах) и потребовал для себя права знакомиться с конторскими книгами торговцев. Аналогично поступает английский обойный трест и др." [2]).

Из этих примеров видно, какое значение капиталистические синдикаты уделяют регулированию цен торговых посредников и вообще „воспитанию" своей клиентуры. Методы этого „воспитания", как видим из примера 5-го, бывают весьма жесткие и притом направленные не только против торгующих дороже, но и против торгующих дешевле оговоренной постоянной клиентурой синдиката нормы.

Заинтересованность советских синдикатов в упорядочении работы торговых посредников несравненно большая, чем в капиталистическом хозяйстве. Прибыли самой промышленности резко ограничены. В отличие от монополистически построенной капиталистической промышленности, советская промышленность не прибегает к искусственному ограничению производства, а наоборот ставит ставку на предельное развитие производительных сил страны. При таких условиях слабый охват рынка низовой торговой сетью или повышение цен в торговом аппарате непосредственно приводит к сужению базы, на которой работает промышленность.

Эта задача экономического воздействия на товаропроводящую сеть является основной задачей возникших в 1926 году местных отделений Совета синдикатов, как это сформулировано в письме Ф. Э. Дзержинского в следующих выражениях: [3]) „Организацию Совета синдикатов надо ускорить. Только с его организацией мы сможем взять в свои руки планирование и государственное регулирование торговли... Совет синдикатов должен будет иметь аналогичные об'единения своих отделений во всех крупнейших центрах и, таким образом, иметь глаза и руки повсюду для наблюдения за состоянием рынка, за заготовками хлеба и сырья, и будет непосредственно связан с районами... Совет синдикатов должен быть целиком проникнут общегосударственными целями и интересами.

---

[1]) J. Hirsch—„Der moderne Handel".

[2]) Там же.

[3]) Из письма Ф. Э. Дзержинского В. Н. Манцеву о задачах Совета Синдикатов от 29/X 1925 г. Опубликовано в „Т.-Пр. газ." от 20/VII 1927 г.

Нужно указать, что эти задачи синдикатов в последнее время не могли быть ими полностью разрешены по об'ективным условиям, в которые была поставлена торговля чрезмерным развитием административных методов регулирования и развитием современной формы генеральных договоров с кооперацией, нарушающей связь синдиката с торгующими кооперативами I и II ступени. Но об этом в другом месте.

Синдикаты являются не только орудием и суб'ектом планирования торговли, но также, в качестве крупнейших коммерческих организаций, осуществляют сокращение издержек товарного обращения. В III части книги мы приводим цифровые данные о расходах синдикатов, подтверждающие тот факт, что синдикаты могут похвалиться самым дешевым торговым аппаратом в стране, в то же время в качественном отношении отвечающим пред'явленным к нему требованиям. Синдикаты торгуют, в частности, дешевле, чем тресты, при относительно меньшем капитале. Последнее обстоятельство имеет особенно важное значение в условиях нашей экономики, которая характеризуется общей бедностью капиталами и, в частности, крайним недостатком торговых капиталов.

С точки зрения издержек обращения (а этим не исчерпываются стимулы к синдицированию сбыта) об'единение сбыта в центральном аппарате синдиката имеет несомненные преимущества против разрозненной торговли ряда трестов. Содержание своего аппарата в провинции часто бывает непосильно трестам, и тогда, когда оно осуществляется, оно неизбежно обходится дорого. Содержание аппарата тем дороже, чем меньше он нагружен. Можно a priori утверждать, что синдикатская централизованная торговля всеми продуктами производства, правильно налаженная, неизбежно должна дать сравнительно низкие торговые издержки, в особенности, по сравнению с конкурентной торговлей нескольких трестов в одном пункте (районирование сбыта также не может быть всегда произведено). К этому следует прибавить выгоды от об'единения в одном реализующем аппарате разнообразного, часто дополняющего друг друга ассортимента изделий. Полный ассортимент увеличивает торговые обороты, и он же делает торговлю почти непрерывной в течение года, так как вслед за окончанием сезона для ассортимента одного треста наступает сезон для ассортимента другого треста. В этом отношении любопытно отметить, что торговые синдикаты, об'единяющие такие тресты, которые не вырабатывают в совокупности целого, требуемого покупателем ассортимента, принуждены докупать недостающие части ассортимента у посторонних предприятий. Так пришлось, в частности, поступить Металлосиндикату ЦР.

Роль распылителя продукции промышленности по периферии не могут взять на себя другие торговые организации промышленного типа—пайторги. Эти организации имеют некоторое сходство с синдикатами, так как и те и другие являются своеобразной формой выделения части промышленного капитала для преимущественного использования его в сфере товарообращения: складочные капиталы губторга, так же, как и капиталы синдикатов, в подавляющей своей части создаются промышленностью. Однако, за пределами своего местного рынка организация сбыта пайторгами не имеет тех преимуществ, которые имеет на своей стороне синдикатская торговля. Дефекты сбыта через пайторг троякого свойства. Во-первых, пайторги—универсальные организации: они об'единяют тот случайный конгломерат предприятий, который находится в их районе; универсальная оптовая торговля — вообще мало оправданный тип торговли; универсализм пайторгов вредит им не только в организации сбыта изделий промышленности, но и в обслуживании ими остальных сторон деятельности трестов (заготовка и снабжение, финансирование, представительство интересов промышленности). Во-вторых, об'единяя большей частью тресты губернского масштаба, пайторги оказываются неизбежно весьма слабыми в финансовом отношении организациями, при чем обслуживать им приходится значительную по своему об'ему местную промышленность; удельный вес пайторга часто слишком незначителен по сравнению с некоторыми крупнейшими трестами в той же губернии; в районах, где промышленность в общем слабо развита, но тем не менее имеются крупные тресты той или иной промышленности, пайторги особенно слабы. В-третьих, организуя торговлю вне своего района, пайторги находятся в положении, немногим более выгодном, чем отдельные предприятия; в этих районах, естественно, пайторги сталкиваются между собой, и, таким образом, насыщение рынка происходит при работе нескольких параллельных торговых аппаратов. Всех этих дефектов нет при специальной организации торговли однородными изделиями в синдикатах. Поэтому, а также по ряду других причин, которые мы перечисляли ранее, из этих двух форм организации торговли промышленными изделиями приоритет остался и остается, конечно, впредь у синдикатов, тогда как роль торгов ограничивается обслуживанием местной промышленности и частичным представительством синдикатов.

Рационализация торговли синдикатами получает наиболее яркое проявление в внедрении через них системы предварительных заказов, в увеличении транзитных продаж товаров, в рационализации завоза товаров, прививке в различных районах определенного типа изделий и т. п.

5. Синдикаты — форма организации промышленности.

Первое, на чем следует остановить наше внимание—это разрешение вопроса, представляют ли собой синдикаты промышленную организацию или только организацию торгового характера. Известно, конечно, что предметом непосредственной деятельности советских синдикатов, так же, как и в капиталистическом строе, является сбыт продукции трестов, а также приобретение и заготовка для них основных видов сырья, материалов и т. п. Таким образом, советские синдикаты развивают свою деятельность преимущественно в сфере обмена. По отношению к капиталистическим синдикатам мы уже подробно развивали ту мысль, что синдикаты выросли из условий промышленного развития и являются об'единениями производителей, а не торговцев. В процессе обращения не создается прибавочная стоимость; она реализуется торговым капиталом при перепродаже товара лишь в силу того, что она заключена в цене произведенного товара, будучи создана в производстве. Вся сумма созданной в производстве прибавочной стоимости делится в известной пропорции между производственным, банковским и торговым капиталами; последний представляет собой капитал, действующий в области обращения—одной фазе процесса воспроизводства, взятого в целом. На достигнутой стадии развития монополистического капитализма принципы дележа созданной в процессе производства прибавочной стоимости властно диктуются производственным (финансовым) капиталом; торговцы, будучи низведены во многих отраслях торговли до роли агентов промышленного капитала, получают торговую прибыль, имеющую характер, так сказать, комиссионного вознаграждения. При таких условиях уровень цен почти безразличен для торговца, поскольку его расходы и средний процент прибыли покрывается из торговой цены.

Наоборот, промышленность заинтересована в достижении определенного уровня цен, который прежде всего должен обеспечить простое воспроизводство, а затем, за счет прибылей, и расширенное воспроизводство. Своеобразные условия промышленного капиталистического производства порождают повторяющиеся циклические кризисы, главная тяжесть которых обрушивается именно на сферу производства, а не торговли, где, к тому же, капиталы более мобильны. В борьбе за усиление элементов устойчивости рынка и в стремлении путем сокращения торговых издержек увеличить недостаточную вследствие низкой заработной платы емкость рынка, капиталистическая промышленность об'единяется в картели, синдикаты и др. типы монополий, подчиняющие своему влиянию рынок и торговый посреднический капитал. Тем самым монополистически организован-

ная промышленность реагирует на существующую тенденцию к понижению прибыли, перекладывая тяжесть последствий кризисов на некартелированные отрасли промышленности, „экспроприируя“ прибыль неорганизованных (или менее организованных) отраслей промышленности и уменьшая долю торгового капитала в прибавочной стоимости.

С существенными модуляциями, которые вносит своеобразие нашего социального строя [1]), эта схема в основном остается правильной и по отношению к советским синдикатам.

Наши синдикаты также представляют собой одну из форм концентрационного движения промышленности; вне схемы организации промышленности немыслимо уяснить себе природу синдикатов. В советской промышленности вопрос об обеспечении для промышленности восстановительных цен имел в недавнем прошлом огромное значение. Именно эта проблема и послужила непосредственной причиной широкого процесса синдицирования трестов в 1922 г. Здесь весьма ярко сказались важность организации рынка для промышленности и необходимость, с одной стороны, приспособления промышленности к рынку, а, с другой стороны—подчинения рынка промышленности. Однако, синдикаты важны для промышленности не только в периоды, когда промышленные цены имеют тенденцию опуститься ниже восстановительного уровня, и не только для того, чтобы гарантировать промышленность от низких цен, но и по целому ряду других причин. Советские тресты заинтересованы в том, чтобы создать различными мерами устойчивую базу для производства в виде постоянного более или менее равномерного спроса. Центр тяжести работы советских трестов больше, чем то наблюдается в капиталистических предприятиях, лежит в сфере непосредственного развития производства. Стремление советских трестов к сложению с себя функций по сбыту ведет к заключению с синдикатами длительных договоров с гарантированным контингентом продажи, а впоследствии с передачей всех 100% производимой по плану продукции синдикатам. Следует еще указать, что советские тресты теперь вовсе не заинтересованы в вспышках значительного спроса на их изделия, так как, даже при исключительно благоприятной конъюнктуре, отпускные цены не изменяются, и тресты не получают, как это имеет место в капиталистическом строе, сверхприбыли.

Синдикаты тысячами нитей связаны с своими отраслями промышленности, и все функции наших советских син-

---

[1]) См. об этом последний (11) раздел этой части книги.

дикатов есть в той или иной мере функции трестов, переданные на основании особых договоров специальному ими самими из их недр созданному органу.

Таковы функции по сбыту продукции, по заготовкам сырья для промышленности, по снабжению промышленности различными видами материалов, оборудования и т. п. Развитие синдикатов привело к тому, что ряд их превратился в специальные оперативные органы промышленности, сконцентрировавшие у себя 100% сбыта, 100% снабжения важнейшим сырьем, значительную часть снабжения материалами и предметами импорта, а на-ряду с этим—ряд функций в области об'единения финансовой работы трестов. В третьей части книги мы подробно характеризуем формы, в которые вылилась работа ряда синдикатов, тесно сросшихся с предприятиями своей отрасли промышленности. Укажем здесь, что синдикаты не знают „торговли для торговли", что вся их оперативная и регулирующая деятельность направлена исключительно к обслуживанию различных потребностей промышленности, которые в то же время являются потребностями народного хозяйства. Многие синдикаты превращаются в об'единенный торговый и финансовый отдел всех синдицированных трестов, способствуя в то же время тесному об'единению в единое экономическое целое всей отрасли промышленности и подготовляя в некоторых случаях дальнейшее комбинирование и укрупнение трестов. Так деятельность Уралмета, давшего пример наибольшего сращивания с синдицированными трестами и наиболее полного обслуживания их, сделала возможным осуществленное ныне образование из прежних членов синдиката Единого Уральского Горнозаводского Треста.

Отсылая читателей к характеристике форм синдикатской работы, к III части книги, мы укажем здесь на наиболее характерные моменты из этой области, достаточно четко выявившиеся в последний период деятельности синдикатов. Мы видим в ряде отраслей окончание процесса синдицирования сбыта. Синдикаты постепенно переходят к системе предварительных заказов трестам, обеспечивая себя в то же время предварительными заказами со стороны организованного посреднического аппарата. Система предварительных заказов возвратила синдикатам одно время отпавшую от них функцию по определению размера и характера производства. Утверждаемые правительственными органами производственные планы промышленности будут теперь составляться в прямой связи с синдикатскими заявками. Ассортимент производства указывается, с учетом технических возможностей промышленности, синдикатами. В ряде отраслей промышленности поставлена и разрешается про-

блема введения двух прейскурантов, сущность которой заключается в перераспределении в синдикатском аппарате прибылей по отдельным категориям товара, что дает возможность синдикатам вести политику диференцированных продажных цен, в то же время уравнивая прибыль трестов на различные виды продукции. Теперь уже можно предвидеть окончательное включение синдикатской наценки в основную отпускную цену промышленности. На-ряду с этими мероприятиями в некоторых синдикатах усиливается работа по финансовому обслуживанию синдикатов, выражающаяся в централизации банковского кредитования всей отрасли промышленности в синдикатах, в опытах питания трестов денежными средствами через синдикаты по особому договору в пределах потребностей, определенных промфинпланом, в концентрации синдикатами всех расчетов трестов с третьими лицами и т. п. Если к перечисленным формам работы синдикатов прибавить мероприятия синдикатов: 1) по экономическому стягиванию вокруг синдиката обслуживающих членов синдиката предприятий и отраслей промышленности и 2) по укреплению теснейшей связи синдикатов с потребителями продукции трестов и с посреднической торговой сетью, то характеристика связи советских синдикатов с своей отраслью промышленности будет в основном намечена. Конечно, не все эти формы работы синдикатов получили одинаково широкое развитие. Но тенденции развития, подкрепленные уже опытом ряда синдикатов, наметились во всяком случае достаточно ясно.

Нам приходилось уже указывать, что советское синдикатское движение далеко не во все периоды его развития пользовалось признанием. В 1923 и 1924 гг. против развития синдикатского движения в СССР выставлялись упорные возражения. Одну из антисиндикатских теорий, высказанную еще в 1924 г., мы позволим здесь привести и подвергнуть критике. На страницах органа кооперации Г. И. Натансон поставил вопрос о несовместимости оптового кооперативного и синдикатского аппаратов в рационально организованной советской торговле [1]). Автор цитируемой статьи решил поставленную им проблему безоговорочно в пользу кооперации (оптовой) и нашел, что „синдикаты сами должны взять линию на самоустранение от непосредственного товаропродвижения, а также от снабжения промышленности основным сырьем“. Основанием для такого заключения автору служит, главным образом, утверждение, что социализм означает ликвидацию разобщенности между интересами производства и потребления (характеризующей капиталистический строй) и что „переход от хаотического

[1]) „Союз потребителей“ №№ 8 и 9 за 1924 г.

состояния капитализма к регулированному хозяйству госкапитализма есть приближение именно к господству интересов потребления".

Это построение Г. Натансона имеет общие корни с некоторыми теориями дезурбанистического характера, не впервые исходящими из кругов кооперативных работников [1]). Порок построения нашего автора очевиден [2]). Если речь идет о социалистическом хозяйстве, то автор глубоко неправ, представляя себе существование какой-то особой, помимо общего хозяйственного центра, организации потребителей. Единый хозяйственный центр, которому надлежит заменить собой государство, осуществит централизованное руководство производством и распределением. В этом отношении главки периода военного коммунизма представляли собой верную модель социалистического управления производством и распределением промышленных товаров.

Но если таково положение при развитом социализме, то оно, конечно, совсем уже иное в хозяйстве переходного периода, которое переживает активный процесс реконструкций. В переходный период, поскольку организации производства и потребления разобщены, и смычка производителя и потребителя осуществляется полукапиталистическими методами обмена, между ними устанавливаются другие соотношения. Передовица печатного органа Госплана справедливо указывала еще в 1925 г.: „Распределение, то, что мы называем рыночной стихией, в первую очередь является моментом, подчиненным производству. Каждый наш шаг по пути развертывания и улучшения производства есть шаг постепенного под'ема на такие высоты, которые обусловливают собой наше господство и над процессами распределения и над процессами производства" [3]). Что бы произошло, если бы производство было подчинено непосредственно потребителю в лице его универсальной организации—кооперации? Это было бы реакционным мероприятием, весьма тяжелым по своим последствиям для советского хозяйства. „Основной предпосылкой успеха социалистического строительства является упрочение хозяйственной гегемонии крупной социалистической промышленности над всей экономикой страны"—указывает резолюция XV партийной конференции. Ведущая и социалистически преобразующая роль промышленности в области товарообо-

---

[1]) Вспомним памфлет Ив. Кремнева (псевдоним)—„Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии". Изд. 1920 г.

[2]) Мы берем только теоретическую сторону проблемы, с практической стороны вряд ли могут быть сомнения, что кооперация неспособна справиться, помимо своих непосредственных задач, также и с задачами обслуживания промышленности в отношении сбыта и снабжения.

[3]) Передовая статья в № 1 „Планового хозяйства" за 1925 г.

рота осуществляется через посредство синдикатов. При ликвидации синдикатов промышленность лишается своего самого мощного аппарата воздействия на посредническую торговлю.

Кроме того, схема тов. Натансона вовсе не учитывает огромного значения внутреннего промышленного потребления фабрикатов, которое ведь кооперацией во всяком случае не может быть охвачено. В наших условиях узко понимаемые непосредственные интересы потребителей и интересы промышленности, как важнейшей части социалистического сектора народного хозяйства, подчас, могут не совпадать. Достаточно указать на генеральную линию индустриализации хозяйства, осуществлению которой способствуют своей деятельностью промышленные синдикаты. Этими целями не может задаваться кооперация—организация потребителей; если бы от торговой политики и операционной деятельности кооперации зависили направление и темп развития отдельных отраслей промышленности, то, весьма вероятно, пострадало бы планомерное развитие всех тех отраслей, которые не служат непосредственному потреблению и не поставляют примитивные (главным образом, с.-х.) орудия производства, т.-е., в конечном счете, пострадали бы интересы самих потребителей.

Само собой разумеется, что возникает еще множество других возражений против теории т. Натансона. Кооперация, как организация универсального торга вообще, не могла бы обслужить диференцированные потребности промышленности. Самое приспособление производства к потреблению было бы, вероятно, крайне затруднено в условиях наших своеобразных рыночных отношений, если бы промышленность не имела в лице синдикатов — своего торгового аппарата — таких чувствительных щупальцев, которые выясняли бы потребности рынка, будучи тесно связаны с самим производством.

Наконец, технически, при ликвидации синдикатов, осуществление операций (скажем гендоговоров) с многими сотнями отдельных трестов сделалось бы невозможным для кооперации. Весьма характерно, что это обстоятельство учтено теперь Центросоюзом, который во всех регулирующих органах выступает сторонником форсированного синдицирования 100% сбыта.

Если рассматривать теорию нашего кооператора в свете специальных задач нашего хозяйства—известного усиления производственного потребления за счет непроизводственного для осуществления социалистической индустриализации, то идея подчинения производства интересам потребителей, в данном случае в форме передачи функций промышленных синдикатов универсальной организации потре-

бителей (к тому же, по преимуществу,—крестьян), окрасится, несомненно, в реакционный цвет. Промышленные синдикаты являются неотъемлемым элементом организационного оформления нашей промышленности [1]).

В связи с вопросом о промышленном характере синдикатов стоит и другой вопрос, еще недавно имевший острый характер — вопрос о ведомственной подчиненности синдикатов. Одно время раздавались голоса, что синдикаты, как торговые по преимуществу организации, должны быть подчинены специальному наркомату внутренней торговли и изъяты из ведения наркомата промышленности. В этом случае мы опять сталкиваемся с полным непониманием сущности синдикатов. Отрыв синдикатов от промышленности невозможен, ибо тогда они теряют весь свой смысл и всю свою силу. Кроме того, наркомат промышленности лишается в таком случае в лице синдикатов одного из важнейших проводников государственной политики в области промышленности.

Планирование промышленности теперь уже невозможно без включения в план соответствующего синдиката. В свое время Ф. Э. Дзержинский заявил: „говорить о том, что можно государственную промышленность отделить от торговли ее продуктами, конечно, не приходится“ [2]). Нужно сказать, что вопрос этот потерял теперь остроту. Даже в отношении ряда акционерных обществ, связанных с промышленностью, признано, что они находятся в ведении органа, управляющего промышленностью. Складочный капитал синдикатов принадлежит одним только хозорганам, подчиненным ВСНХ. Синдикаты все теснее сращиваются с своими отраслями промышленности, а в утверждаемом ВСНХ плане по-

---

[1]) Между прочим, лучшей иллюстрацией того факта, что синдикаты являются не самодовлеющими торговыми организациями, а организациями промышленности, является их значительная активность и успех в области представительства интересов промышленности. Все без исключения синдикаты исполняли роль представительствующих свои отрасли промышленности организаций. Огромная работа была проделана синдикатами в области урегулирования акцизного и вообще налогового вопросов, в области политики цен, а также в целом ряде чисто производственных проблем, в которых административные органы государства опирались на опыт синдикатов и материалы, ими представляемые. При этом связь синдикатов с своими отраслями промышленности чрезвычайно крепкая. В 1923 г. этот факт дал повод РКИ к неблагоприятному для ВСНХ сравнению связей органов ВСНХ и синдикатов с соответствующими отраслями промышленности: „До сих пор в ВСНХ лишь случайно отдельные лица знают состояние той или иной отрасли промышленности со всех сторон, и за получением сколько-нибудь полезных сведений о ней надо итти в синдикаты („Синдикаты и госторговля“, статья А. Трояновского).

[2]) Высказанным выше мы не хотим, конечно, сказать, что характер синдикатов исключает возможность регулирования их деятельности со стороны наркомата торговли (поскольку он существует отдельно от ВСНХ).

вышается из года в год значение той части плана, которая осуществляется синдикатами [1]).

Здесь уместно также высказать общие соображения о месте торговли в народном хозяйстве. Уже в капиталистическом строе, как мы видели, с развитием монополий торговый капитал занимает совершенно подчиненное (промышленности) место. В первый период капитализма именно торговый капитал играл первенствующую роль, содействуя возникновению производства и подчиняя его себе. Впоследствии во всех странах капитализма торговый капитал сдал свои позиции промышленному и финансовому капиталам. Известна упорная борьба, которая происходила между монополиями и торговым капиталом в конце XIX века. Она кончилась подчинением последнего, хотя по абсолютным размерам торговый капитал в капиталистических странах еще очень значителен.

В советских условиях эта органическая связь между синдикатами и промышленностью еще более тесна, чем в капиталистическом хозяйстве. Когда значение конкуренции почти сведено на-нет, а производство сконцентрировано в мощных производственных организациях, создаются еще более благоприятные условия для подчинения торгового капитала промышленному, чем те, которые существовали при монополистической фазе капитализма. Единый процесс кругооборота капитала Д — Т — Д, или в развернутом виде $Д—Т<\frac{Р}{сп}... П... (Т+т)—(Д+д)$, естественно распадается на три стадии: 1) Д—Т, 2) производственное потребление Т... П... $Т_1$ и 3) $Т_1—Д_1$. В капиталистическом хозяйстве обе конечные стадии процесса, если их взять в широком разрезе, осуществляются, в сущности, не производственным капиталом в узком смысле слова, но при помощи обильных в капиталистическом строе, торговых по своему специальному назначению капиталов. Правда, с развитием концентрации промышленности удельный вес торгового капитала падает в капиталистическом хозяйстве, но и до последнего времени он сохраняется в значительных размерах. Советское хозяйство представляет более развитый тип концентриро-

[1]) Характерно, что чем дальше, тем все больше синдикаты привлекаются к планированию промышленности самим ВСНХ. Не говоря уже о некоторых опытах полного организационного сращивания административного аппарата ВСНХ с синдикатами (ВТС), мы имеем факты, когда ВСНХ специальным постановлением возлагает разработку пятилетних годовых планов соответствующей отрасли промышленности на синдикат, поручает ему разработку вопросов рационализации производства и консультации по вопросам капитального строительства и в то же время путем централизации в синдикате банковских кредитов всей отрасли промышленности обеспечивает убедительность методов экономического воздействия синдиката на входящую в его состав местную промышленность (соляной синдикат).

ванного промышленного хозяйства, и уже по этому одному роль и значение торгового капитала в советском хозяйстве должны были бы быть менее значительны. К этому присоединились определенные исторические условия: период гражданской войны отразился на хозяйстве преимущественно в форме растраты и утечки за границу наиболее мобильной части капитала (т.-е. торгового капитала). НЭП начался в обстановке крайнего недостатка торговых капиталов (в чистом их виде) в стране; в последующее время эта черта нашего хозяйства продолжает давать себя чувствовать; накоплению в торговле ставятся жесткие рамки, почему радикальной перемены в этой области ждать нельзя.

По мере усиления социалистических элементов народного хозяйства, по мере усиления плановости его, торговля все больше приобретает черты распределения произведенных благ согласно государственному плану, и, таким образом, вскрывается ее вспомогательная, не самостоятельная, а зависимая от производства благ (и от их потребления), сущность. Поэтому, промышленному и банковому капиталам приходится обслуживать почти полностью все три стадии обращения капиталов. С первых же лет НЭП'а на долю промышленности выпала задача организовать заново конечную стадию процесса обращения капитала, обращение товаров в деньги, Т—Д, т.-е. оптовую торговлю промизделиями, а также, в значительной степени, обращение денег в товары, Д—Т (снабжение). Выполнение этой исключительной по важности задачи падает в наших условиях целиком на промышленные синдикаты. Торговая функция производственного капитала обособляется в организационном отношении, но синдикаты остаются частью промышленной системы. В силу этого в советских условиях приобретает некое организационное единство вариант приведенной выше формулы:

$$П \ldots Т — Д — Т_1 < \frac{Р}{сп} \ldots П_1.$$

В известной части сходные положения развивал еще в 1923 г. в своих „тезисах" А. Л. Соколовский. „...В основных чертах синдицирование теснейшим образом связано с неизбежной в системе хозяйства переходного периода дифференциацией функций капитала по двум сферам: производства и обращения товаров. Сложность и разнородность указанных функций, усугублявшиеся задачами одновременного восстановления производства и рынка, обусловили их самостоятельное организационное существование: торговый капитал отделяется от производственного, между ними устанавливается необходимое разделение труда и они обособляются в отдельные органы. Движущей силой синдикатского движения является раздваивание функций промышленного капитала и стремление трестов создать центры, наиболее

приспособленные к аккумуляции торгового капитала. Современные синдикаты России... существуют, как органы дополнительные, вспомогательные к трестам — основной и преобладающей в условиях переходного периода высшей форме об'единения предприятий по производственному признаку. Функции синдикатов являются производными из всеоб'емлющих функций трестов".

6. Народно-хозяйственные цели деятельности советских синдинатов.

В этом отношении весьма важен вопрос о прибылях промышленности в связи с организацией синдикатских об'единений. Противоположные принципы организаций капиталистического и советского хозяйства здесь особенно велики.

Регулирование капиталистических государств не может затронуть некоторый „минимум" прибылей капиталистов. Приступая в военное время к различным методам регулирования монополий и отдельных промышленных предприятий, буржуазное государство в первую очередь гарантирует предприятиям известный размер прибыли. Если даже не весь капитал предприятий, подвергнутых регулированию, находился в обороте, то все же процент прибыли начислялся на весь номинальный капитал или на весь об'ем довоенного производства, как это имело место, напр., в английской угольной промышленности.

Монополистские организации в капиталистическом строе выросли на почве противодействия тенденции к понижению норм прибыли. Они привели к повышению нормы прибыли в картелированных отраслях, в значительной мере за счет некартелированных отраслей. Стремление к максимальной прибыли является единственным стимулом хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, и оно же вызывает об'единение индивидуальных предпринимателей в синдикатах с целью утверждения своего монопольного господства на рынке.

Каковы же, в этом отношении, условия возникновения и дальнейшего развития советских синдикатов. Цель каждой советской хозяйствующей организации (треста, фабрики)—участие в развитии производительных сил страны. Впрочем достаточная ясность в этом вопросе была достигнута лишь недавно. Долгое время в нашем хозяйственном праве целью деятельности предприятий признавалась прибыль. Декрет 10 апр. 1923 г. о трестах так формулировал его существо „гос. трестами признаются гос. пром. предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утвержденного для каждого из них устава, и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли". Эту неправильную юридическую формулировку пытались в

одном случае претворить в принцип хозяйственной политики. В известном приказе ВСНХ за подписью Г. Л. Пятакова, подвергшемся впоследствии жестокой критике, предприятиям предлагается вести политику наибольших прибылей[1]). В этом историческом приказе мы читаем: „В основу управления (трестом) кладется прибыль хозяйственной единицы, т.-е. треста, под углом зрения прибыли направляется вся его деятельность и оценивается деятельность Правления треста“... „Получение прибыли и по закону является руководящим началом деятельности трестов“... „Общим руководящим началом для деятельности как предприятий, так и ВСНХ на ближайший период является прибыль“. „Предлагаю всем правлениям трестов и органам ВСНХ принять все необходимые меры к тому, чтобы наше государство получало от своих промышленных предприятий наибольшую прибыль и предупреждаю, что отмеченное выше руководящее начало будет проведено неуклонно, последовательно и со всей решительностью“.

Впоследствии и практика и теория этого вопроса подверглись радикальному пересмотру. В новом „Положении о государственных трестах“ прибыль уже не является целью деятельности трестов. С осени 1923 г. государство осуществляло политику снижения отпускных цен, удерживая промышленные цены на таком уровне, который обеспечивает промышленности умеренную рентабельность. В ряде случаев политика цен государства вовсе лишает отдельные предприятия прибыли, а полученные прибыли перераспределяет между различными отраслями промышленности. Между тем, деятельность трестов протекает своим порядком, наполненная другим содержанием.

То, что сказано о трестах, может быть с еще большим правом отнесено на счет синдикатов. Собственное накопление синдикатов вообще не играет никакой роли В третьей части книги мы приводим цифровые данные, подтверждающие это утверждение. Синдикаты получают относительно своих оборотов наименьшую норму прибыли в ряду других торгующих организаций. Но и увеличение прибылей промышленности, в силу государственного регламентирования цен, не может являться целью деятельности советских синдикатов.

В связи с этим преобладанием народно-хозяйственных целей деятельности синдикатов, их задачи должны формулироваться в нашем праве иначе, чем в капиталистическом строе. В одном из первых вариантов декрета о синдикатах их цели формулированы следующим образом: „Синдикаты учреждаются для сокращения торговых издержек и для упорядочения

---

[1]) Приказ по ВСНХ от 16 июля 1923 г. № 394.

торговых аппаратов отдельных трестов, для содействия и согласования финансово-торговой деятельности трестов, в целях рациональной реализации продукции государственной промышленности и наиболее выгодной заготовки необходимого для нее сырья и материалов".

В утвержденных президиумом ВСНХ в июле 1923 года тезисах по этому вопросу имеется следующее указание: „Синдикаты должны найти место в общей системе государственного хозяйства лишь постольку, поскольку они стремятся к урегулированию финансово-торговой деятельности трестов, содействуют планомерному сбыту и заготовкам и тем приводят к уменьшению торговых издержек и к упорядочению торгового аппарата отдельных трестов."

В обоих документах подчеркиваются народно-хозяйственные цели советских синдикатов.

В дальнейшем эти цели деятельности отдельных хозяйственных единиц обобществленного сектора народного хозяйства ни в нашем праве, ни тем более в области хозяйственной политики не подвергались сомнению.

7. Влияние синдикатов на производство. В опубликованных проектах декрета о синдикатах перечень функций синдикатов не полон. Это подчеркивается, между прочим, тем фактом, что проект декрета видит перед собой только одну сторону деятельности синдикатов — деятельность в сфере торговли (сбыта изделий трестов и снабжения их сырьем, материалами и оборудованием). Между тем, всякий картель и синдикат, даже капиталистический, и тем более, как мы увидим ниже, советский, оказывает известное влияние и воздействие на производство. Вот что мы читаем по поводу этого рода функций у М. Нахимсон-Спектатора: „Конечно, нельзя проводить точной границы между синдикатами и трестами, ибо и синдикаты часто не только делят между своими участниками полученные заказы по определенным принципам и, в известном соотношении, по долям, но и считаются с производительностью и общим положением предприятий. Делая это, синдикат постепенно превращается в трест, независимо от того, остаются ли входящие в синдикат предприятия юридически самостоятельными или нет". Тот же автор усматривает различие между синдикатами и трестами по линии производства, которое об'единяется трестами полностью. Конечно же, синдикат—не трест, но важно то, что и капиталистический синдикат оказывает воздействие на производственную деятельность входящих в его состав предприятий. Формы этого воздействия мы описали в первой главе. Краткий перечень их таков: распределение заказов, влияние на ассортимент, на качество, установление размеров производства, воздействие в смысле закрытия отдельных предприятий (скупка их), содействие проведению

технических усовершенствований во всех синдицированных предприятиях или, наоборот, противодействие применению в данной отрасли новых изобретений и т. д. Все эти факты свидетельствуют о том, что и капиталистические картели и синдикаты оказывают существенное влияние на производство. Другое дело, каковы результаты этого влияния для народного хозяйства. Общая цель монополистических об'единений — получение максимальной прибыли; это достигается, между прочим, благодаря воздействию синдикатов на производственную сторону деятельности его членов, в частности, путем сохранения производства при искусственно уменьшенной высокими ценами емкости рынка. Но с узкой точки зрения „издержек производства" и капиталистические монополии оказывают нередко положительное воздействие на своих членов. Это, главным образом, относится к наиболее полным формам монополистских об'единений—трестам (и комбинатам). Достаточно указать на приводимый Спектатором факт, что в 1902/3 г. себестоимость 1 тонны чугуна была в Северо-Американских С. Ш. у Стального треста в 8,1 дол., а у „диких" предприятий—14,6. Относительно синдикатов и картелей, как известно, мнения разделились, и российский буржуазный исследователь их деятельности И. М. Гольдштейн высказал даже следующее суждение: „нельзя не согласиться, хотя бы отчасти, с высказываемым многими исследователями, при сравнении американских трестов с германскими картелями, взглядом, что последние являются скорее средствами дезорганизации народного хозяйства" [1]). В первой главе мы уже высказывались по этому вопросу. Положительные результаты деятельности капиталистических синдикатов в форме рационализации и удешевления торговли и пр. с лихвой покрываются отрицательными моментами, среди которых искусственное ограничение производства имеет важнейшее значение. Во всяком случае, несомненно, что: 1) влияние капиталистических синдикатов на производство весьма велико и 2) что капиталистические синдикаты в силу основных их свойств, как капиталистических об'единений, преследующих частно-хозяйственные цели, не используют этих возможностей в направлении развития производительных сил хозяйства.

В каком же положении находятся советские синдикаты? Экономические возможности воздействия на производственную деятельность трестов у советских синдикатов не меньшие, а даже большие, чем в капиталистическом строе. Эти возможности больше, т. к., как правило, у нас развиты преимущественно высшие формы картелей — синди-

---

[1]) И. М. Гольдштейн — „Синдикаты и тресты и современная экономическая политика".

каты в собственном смысле слова, централизовавшие весь сбыт изделий своих членов и значительную часть снабжения, или имеющие тенденцию к такой централизации. Кроме того, наши синдикаты об'единяют большую часть предприятий своей отрасли и действительно являются монополистами в своих отраслях промышленности. Советские синдикаты могут использовать эти возможности в другом направлении и полнее, чем капиталистические синдикаты. Это вполне понятно, если учесть установленные выше народно-хозяйственные цели деятельности советских синдикатов. Само собой разумеется, что становятся немыслимыми, напр., такие явления, как искусственное сокращение производств, как нередкие в капиталистической практике случаи скупки синдикатами новых изобретений с тем, чтобы эти изобретения, ни участниками синдиката, ни конкурентами не могли быть применены в производстве [1]). В то же время у синдикатов создается возможность воздействия (экономическими мерами) на отсталые в техническом отношении предприятия в смысле их реорганизации, ликвидации и т. д. Противники синдикатов неоднократно в печати указывали на экономически неизбежное стремление советских синдикатов ориентироваться на худшие из синдицированных предприятий, тем самым создавая для их работы тепличную обстановку, замедляя или вовсе задерживая технический прогресс. Это обвинение против синдикатов опирается на ту же теорию тождественности природы капиталистических и советских синдикатов, которую мы уже критиковали выше. Сторонники этой теории вновь заставляют нас забывать и народнохозяйственные задачи, которые стоят перед синдикатами, заменив единственную цель капиталистических синдикатов—получение максимальной прибыли—и, с другой стороны, тот факт, что государство определяет политику синдикатов. Практика последних лет подтверждает, что синдикаты, руководимые государством, ориентировались вовсе не на слабейшие, а как раз на лучшие или средние предприятия. Особенную остроту приобрел вопрос об упорной ориентации ВКС на крупнейшие, имеющие будущее, механизированные

---

[1]) Чрезмерная капитализация различных первоначально рентабельных отраслей промышленности является одним из важнейших показателей анархии, господствующей в капиталистическом хозяйстве. Одним из факторов перекапитализации являются нередко сменяющие друг друга технические усовершенствования. Новое усовершенствование вызывает в капиталистическом хозяйстве нередко, в силу конкуренции, отказ от использования оборудования прежней системы, пока оно еще не амортизовано. В плановом хозяйстве, не задерживая внедрения новых методов производства, можно добиться более полного использования всего основного капитала, допуская одновременное функционирование новых и старых предприятий и перераспределяя прибыль (при умеренном среднем ее уровне) между предприятиями при посредстве синдикатов.

тресты. Политика цен, проводившаяся государством через синдикаты, означала равнение по лучшим предприятиям, или даже по недостигнутым и в лучших трестах к моменту установления новой цены нормам.

О том, что советские синдикаты вполне отчетливо понимали даже в первые годы своего существования свои народно-хозяйственные задачи в области производства, свидетельствует хотя бы следующий факт постановления собрания уполномоченных крупнейшего из синдикатов—Вс. Текст. Синд., принятое по предложению Правления синдиката в начале 1923 г.: „предприятия, которые по своему оборудованию или по общим условиям работы будут не в состоянии достигнуть норм выработки, обеспечивающих широкое распространение товаров на рынке, закрыть".

Это своеобразное положение советских синдикатов по отношению к трестам было в свое время отмечено руководящим лицом в области синдикатской политики—А. Л. Соколовским, в других суждениях которого, впрочем, на наш взгляд, недооценены все возможности государственного регулирования деятельности синдикатов: „Синдикаты в условиях государственного капитализма строятся на иных началах, чем капиталистические синдикаты—они не обязаны принимать всю продукцию того или иного треста; сдача продукции производится в случае непринудительного синдиката на основе добровольных соглашений, в силу чего нет и об'ектных причин, заставляющих синдикат равняться по худшему тресту"[1]).

Здесь мы сталкиваемся, однако, с распространенным даже в среде сторонников синдикатов мнением, что вмешательство синдикатов в производственную деятельность трестов (даже в тех экономических, а не административных формах, о которым мы говорим) излишне и вредно именно потому, что административные органы советского государства ведают всем делом руководства производством и что, в частности, размеры производства определяются монопольно высшими государственными органами. Нам представляется, что и это суждение ошибочно. Административное руководство, во всяком случае, в том об'еме, который целесообразен при достигнутой стадии развития нашего хозяйства, не может быть всеоб'емлющим. Оно оставляет еще огромную сферу работы для инициативы самого хозяйствующего предприятия, которое ведь не является только исполнителем точно регламентированного плана и тех государственных хоз. органов, связь которых с трестами строится исключительно или преимущественно на экономических началах

---

[1]) А. Л. Соколовский—Тезисы доклада о синдикатах. „Торг.-Пром. Газета" от 23 ноября 1923 г.

(банки, синдикаты, пайторги в известном отношении, может быть, товарные биржи и т. д.). Нельзя, например утверждать, что борьба за уточнение калькуляции, а вслед за этим за снижение себестоимости есть дело только одного ВСНХ и его органов, и синдикаты должны заниматься торговлей, а не этими проблемами. Из практики прошедших лет мы знаем, что как работа по упорядочению калькуляционного дела, так и кампания в пользу понижения себестоимости проводились не только ВСНХ и трестами, но также возлагались на синдикаты, ими выполнялись (не всегда достаточно хорошо) и при пересмотре синдикатов являлись одним из критериев для оценки их деятельности в прошлом. И это вполне естественно, так как именно синдикаты теснейшим образом связаны с предприятиями своей отрасли промышленности и являются связующим звеном между рынком и трестами; они сами через свою снабженческую работу являются влиятельным фактором себестоимости производства.

Снабженческая работа имеет огромное влияние на производственную работу трестов. В деле снабжения трестов средствами производства синдикаты не являются обычным торговым посредником. Они оказывают организующее влияние на сферы производства сырья, материалов и специального оборудования, тем самым влияя также на ход производственного процесса. Многочисленные примеры, иллюстрирующие это положение, приведены в третьей части книги. Укажем лишь, что синдикаты различными путями добиваются: 1) роста сырьевой базы, 2) развития специальных производств сырья и материалов, 3) улучшения качества сырья и материалов, 4) территориального сближения производства (или торговли; ср. „Металлосклад“) средств производства и производства с их помощью фабриката, 5) удешевление средств происводства для трестов об'единяемой промышленности, 6) поощрительного распределения недостаточного сырья между трестами в пользу крупнейших из них, имеющих большие перспективы развития и снижения себестоимости, 7) дифференцированного кредитования трестов при снабжении их материалами и в особенности оборудованием. Методы достижения этих целей разнообразны: от субсидирования агрикультурных мероприятий в области производства с.-х. сырья до организации собственных производств, подсобных для всей об'единенной синдикатом отрасли промышленности.

Централизация сбыта в синдикатах вызывает другой поток организующего влияния синдиката на производство. Синдикаты участвуют в определении об'ема производства трестов и в то же время проводят ряд мероприятий по улучшению ассортимента, по приближению товаров ко вкусам и потребностям потребителей.

Синдикаты сталкиваются с недостатками ассортимента, с плохим качеством и внешним видом фабриката раньше, чем кто-либо другой. В этих случаях синдикат неизбежно способствуют равнению на лучшие предприятия, т. к. реализует наиболее ходкие товары в большем количестве и, наоборот, задерживает реализацию менее ходких товаров. Зависимость от рынка побуждает синдикаты требовать от отставших трестов изменения ассортимента и улучшения качества. Существование синдиката облегчает проведение специализации предприятий; сами синдикаты сознательно стимулируют этот процесс.

Финансовые моменты деятельности синдикатов также позволяют оказывать им воздействие на производство. Синдикаты диференцируют свою финансовую политику в отношении различных входящих в их состав трестов. Финансовая помощь синдикатов в ряде случаев способствует выполнению предприятием сложных реконструктивных работ, вызывающих его финансовое напряжение. В отдельных случаях переоборудование предприятий и даже постройка новой производственной базы делается возможным, главным образом, благодаря помощи синдиката, оформляемой по специальному договору.

В перечне мероприятий по воздействию на производство нельзя пропустить получившую довольно широкое развитие в ряде синдикатов техническую консультацию, которая благодаря тесной связи синдикатов с соответствующими научно-техническими институтами приобрела серьезное значение.

За последние годы синдикаты окрепли. В настоящее время многие из синдикатов стали приближатся к охвату 100% продукции трестов в своем сбытовом аппарате, с одновременным ростом снабженческих и финансовых функций. Уже по этой причине должно было возрасти воздействие синдикатов на производственную сторону. Но кроме того, в последнее время развились новые тенденции в синдикатском движении, как раз необычайно благоприятствующие росту влияния синдикатов на производство. Речь идет о переходе некоторых синдикатов на систему предварительных заказов, а также о введении системы производственного и торгового прейс-курантов. В первом случае синдикаты приобретают огромное влияние на определение размера и главным образом ассортимента трестов, получив возможность усилить специализацию предприятий. Во втором случае, разрабатывая торговый и производственный прейс-курант, синдикат получает возможность стимулировать производство той части ассортимента, на которую ощущается особенно сильный спрос. Новый этап синдикатского движения, не внося никаких принципиальных изменений в

области воздействия синдикатов на производство, делает влияние синдикатов на производсто очевидным и неизбежным даже для предубежденных наблюдателей. Нам кажется симптоматичным в этом отношении появление статьи А. Кактыня в „Правде“ от 2 сентября 1927 г., в которой мы читаем: „Нечего и говорить, что (новая система) возводит ВТС, и так выросший в мощную сбытовую организацию, на еще более высокую ступень, при чем в лице ВТС мы будем иметь уже далеко не только сбытовую организацию, но и важнейшую организацию по регулированию самого производства, каковой и должен являться, в сущности, наш советский синдикат“. Характерно в этом отношении заявление одного из руководителей текстильной промышленности, отражающего в несколько гипертрофированном виде действительное положение вещей: „фактически текстильной промышленностью сейчас руководит ВТС, а главное управление ВСНХ лишь санкционирует это управление“.[1])

Выше мы говорили, что подчинение производственной стороны деятельности трестов непосредственно административным органам не исключает инициативы самих трестов и организованных ими синдикатов в области производства и связанных с ними проблем и, наоборот, делают желательной такую инициативу. Но нужно также учесть, что синдицированию подверглись некоторые отрасли промышленности, которые состоят из предприятий местного значения, неподчиненных единому административному центру, производство и капитальное строительство которых слабо регулируется Госпланом. Технические проблемы в этих производствах обычно вовсе не разрешаются какими-либо административными органами, точнее—разрешаются местными органами ВСНХ каждый на свой лад. В этих производствах особенно велика роль синдикатов, как единственных об'единяющих все производство органов. Синдикаты помогают своей деятельностью согласовывать производственную деятельность трестов и способствуют разрешению крупнейших производственных проблем промышленности (в том числе восстановления основного капитала, концентрации производства и т. д.) однообразным, наиболее рациональным путем.

Итак, резюмируя, мы можем положительно утверждать, что советские синдикаты имеют целый ряд возможностей к осуществлению в той или иной форме воздействия на производственно-техническую деятельность его членов, и что воздействие это направлено в противоположность капиталистическим синдикатам в сторону развития производительных сил промышленности, в сторону рационализации производ-

---

[1]) Речь Ф. Ф. Килевица на пленуме ЦК союза текстильщиков; цитировано по отчету — „Правда“, № 239 за 1927 г.

ства и его технического усовершенствования. При этом, советские синдикаты вовсе не связаны обязательствами по отношению к наиболее отсталым в техническом отношении своим членам и не отстаивают принципиально statis quo в производстве, а наоборот, являются активной силой технического прогресса.

Формы воздействия синдикатов на промышленность различны, но отличительными его чертами являются: невмешательство в функции треста по управлению и экономический характер воздействия на тресты. Не приходится, конечно, повторять, что политика синдикатов в этой области еще более, чем во всех остальных областях их работы, должна контролироваться ВСНХ и определяться его директивами.

Следует, конечно учитывать, что сила воздействия синдиката на производственно-техническую сторону деятельности трестов определяется, главным образом, степенью завоеванного им экономического значения для трестов, степенью заинтересованности трестов в синдикате, крупнейшем коммерческом контрагенте по сбыту изделий и снабжению сырьем.

8. Принцип добровольности в советском синдицировании и его ограничительное толкование.

В связи с вопросом об условиях осуществления регулирования синдикатами некоторых сторон производственной деятельности трестов, стоит более общий вопрос об одном важном условии целесообразного существования синдикатов, являющийся наиболее спорным в нашей экономической литературе. Правильное разрешение этого вопроса немыслимо без понимания отличия природы советских синдикатов от капиталистических. Речь идет о принципе добровольности в советском синдицировании. В этой области бесспорно сказывается основное принципиальное отличие советских синдикатов от капиталистических. В нормальных условиях капиталистическое государство не может принудить отдельного капиталиста ко вхождению в синдикат. Право „частной инициативы“ в капиталистическом строе не может быть урезано таким „грубым“ способом. Буржуазному праву известны лишь способы преграждения деятельности частной инициативы в какой-либо сфере (напр., запрещение синдикатов и др. аналогичные меры), но ему совершенно несвойственны методы непосредственного направления частной деятельности. [1]) Лишь во время войны, когда капиталистическое государство временно принуждено было выполнять функции непосредственного организатора государственного хозяйства, оно прибегло к организации принудительных синдикатов или к декретированию обязательного

[1]) Исключения (напр. довоенный Германский Калийный синдикат) лишь подтверждают правило.

вхождения всех предприятий известного производства в существующие уже синдикатские об'единения.

Обладая, как мы установили выше, распорядительными функциями в отношении трестов и руководя в целом их политикой, органы государства, в частности ВСНХ, не встречали до сих пор препятствий ни по существу, ни в действовавшем праве к тому, чтобы обязать отдельные тресты или все крупные тресты и предприятия данной отрасли войти в соответствующий синдикат.

Несколько сложнее с правовой точки зрения при наличии декрета о трестах и без изменения устава треста обосновать право государственных регулирующих органов обязывать трест к сдаче синдикату определенного процента продукции для сбыта. Однако, в практике уже давно зарегистрированы случаи этого рода, что с нашей точки зрения отвечает структуре советского хозяйства.

Но если таковы принципиальные права ВСНХ в отношении трестов и синдикатов, то, практически, эти права могут быть по тем или иным причинам не реализованы. И, действительно, мы знаем, что число принудительных по своей конституции синдикатов у нас незначительно и что к принудительному созданию синдикатов, а также и принудительному сохранению в составе синдикатов отдельных его членов, ВСНХ прибегал в прежнее время сравнительно редко. Также редки до последнего времени были случаи принудительного синдицирования сбыта членов синдикатов.

Эту практику проект декрета о синдикатах намерен возвести в степень нормы, окончательно воспрепятствовать отступлениям от нее. В этом проекте принцип добровольного входа и выхода из синдикатов провозглашен с чрезвычайной резкостью; в проекте специально оговорено, что принудительные синдикаты являются исключением лишь в особом порядке осуществляемым.

Проект декрета не только превращает практику первых лет НЭП'а в категорический принцип, но, в сущности говоря, идет значительно дальше, отрицая практикуемые отступления от политики и вмешательства ВСНХ в процесс синдицирования и предлагая регулирующим органам придерживаться по отношению к процессу синдицирования фритредерской политики.

Смысл этой декларируемой с такой решительностью добровольности вхождения членов в синдикаты в том, чтобы сохранить чисто экономический характер об'единений трестов и предохранить тем самым синдикаты от централизма и бюрократизма, могущего легко возникнуть, если взаимоотношения синдиката трестов будут строиться не на началах договорных, а на началах административного усмотрения. Если кратко формулировать цели этой „добровольности",

то нужно просто сказать, что авторы проекта декрета опасаются превращения синдикатов в „главки"; „добровольность"—это гарантия против „главкизма".

Несмотря на кажущуюся логичность изложенного хода мыслей авторов проекта декрета о синдикатах, приходится признать все это построение неправильным, игнорирующим ряд особенностей советской хозяйственной системы и в первую очередь прогрессирующего роста планового начала в ней. Нам приходилось уже отмечать, что хозяйство переходного периода переживает непрерывный рост плановых социалистических элементов в нем, вследствие чего формы и об'ем планирования хозяйства на протяжении 3—4 лет могут существенно измениться. Декрет о синдикатах должен не только ответить существующему положению вещей, но также уловить основные тенденции развития синдикатского движения, поставив себе задачей облегчить это развитие. На деле же проект декрета содержит некоторые нормы, уже устаревшие для нашего хозяйства и к тому же в качестве принципа противоречащие природе советской экономики.

Следует оговориться. Мы не возражаем по существу против принципа добровольного вхождения трестов в синдикат и тем более против построения взаимоотношений между синдикатами и трестами на экономических (а не административных) началах. Действительно, если бы синдикаты в своем большинстве организовывались на началах принудительности, а в особенности, если бы трестам было предписано в принудительном порядке сдавать всю продукцию синдикатам, то они, вероятно, выродились бы в главкистского типа организации и потеряли бы свои основные и неоценимые качества коммерческих организаций, централизующих сбыт и снабжение в своих руках в силу того, что централизация этих функций в гибком аппарате синдиката оказалась экономически целесообразной для промышленности и народного хозяйства. Но, с другой стороны, невозможно согласиться с безусловностью принципа добровольного членства. В проекте декрета предусмотрено, что вхождение треста в синдикат нуждается в санкции ВСНХ. Выход же треста из синдиката никаким ограничениям по существу не подвергнут, кроме чисто формальных (сроков и т. п.). Между тем, практика дает множество примеров подобного рода: синдикат организовался на добровольных началах, развивал свою деятельность в пределах установленных с трестами договорных отношений, успел централизовать в своих руках значительную часть торговых функций трестов, превратился в полезный с народно-хозяйственной точки зрения экономический орган и, в частности, создал мощный рычаг регулирования государством об'единенной им отрасли промышленности. Тем не менее, в силу

различных побочных причин какой-либо мощный трест сочтет нужным выйти из синдиката. Мотивы этого выхода могут быть различны; иногда—это протест против того, что синдикат стремился равняться по наиболее крепким предприятиям; в большинстве случаев причиной выхода из синдикатов является ожидание временных выгод от самостоятельного развития операций; нередки также взаимные ошибки, допущенные в процессе работы Правлением синдиката или Правлением треста. При выходе крупного треста из синдиката, синдикат либо будет разрушен и все налаженное дело, таким образом, погибнет, либо будет значительно ослаблен. Распад или ослабление синдиката означают прежде всего возобновление конкуренции и нерациональную в советских условиях растрату производительных сил. Спрашивается, целесообразно ли во имя отвлеченного принципа добровольности требовать от государства, определяющего всю хозяйственную деятельность трестов как в производстве, так и в торговле и широко регулирующего деятельность синдикатов, безусловного невмешательства в взаимоотношения трестов и синдикатов? По нашему мнению совершенно нецелесообразно. Если государственные органы регулируют деятельность трестов в различных даже не очень важных вопросах, то тем более они не могут быть пассивны, когда разрушается под влиянием случайных факторов ценная экономическая организация, выросшая естественным здоровым путем и являющаяся, несомненно, высокой формой организации промышленности и торговли, приближающейся к социалистической форме регулирования промышленности и распределения. В указанном гипотетическом случае (повторяем, практика давала частые примеры такого рода поводов к вмешательству ВСНХ, и часто ВСНХ, верный принципу добровольности, отказывался от урегулирования конфликтов, что приводило к самым отрицательным последствиям; мы коснемся этой практики в третьей части книги) ВСНХ должен вмешаться в конфликт между синдикатом и трестом и найти такое его разрешение, которое отвечало бы интересам советской промышленности. В порядке контроля как над деятельностью треста, так и над деятельностью синдиката, ВСНХ может устранить самые причины конфликта или прочно подчинить частные интересы одной хозяйственной организации более общим интересам целой отрасли промышленности. Во всяком случае, было бы неправильно, если бы ВСНХ, признавая: 1) полезность существования синдиката в данной отрасли промышленности, 2) отсутствие коренных противоречий интересов между синдикатом и трестом-оппозиционером и 3) неизбежное значительное ослабление или, тем более, ликвидацию такого синдиката в случае выхода из его состава треста-оппозицио-

нера, признав все это, не воспрепятствовал тресту выйти из синдиката. Ссылка на то, что тресты, поконкурировав, неизбежно придут к новому более крепкому синдицированию, конечно, не выдерживает критики. Советское плановое хозяйство имеет преимущество перед капиталистическим хозяйством именно потому, что оно плановое, т.-е. хозяйство более экономно разрешающее хозяйственные проблемы, не прибегая к дорого стоющим методам конкуренции. Нельзя оправдать ликвидации ценной, годами складывавшейся коммерческой организации и дезорганизации тем самым промышленности и рынка для того, чтобы получил разрешение конфликт между трестом и синдикатом, возникающий нередко и на личной подоплеке, или даже для того, чтобы трест-оппозиционер мог конкурентной борьбой заставить правление синдиката или собрание уполномоченных исправить допущенные ими ошибки.

В сущности, тот же цикл возражений нужно противопоставить попытке проекта декрета устранить государство от непосредственного влияния на процесс синдицирования сбыта (или заготовок). Декларировать в законе принцип полного невмешательства органов государства в ход процесса синдицирования сбыта было бы ошибкой. Правда, вмешательство регулирующих органов должно быть в этой области особенно осторожным, так как рост синдицирования сбыта возможен лишь в меру укрепления коммерческого аппарата синдиката. Но все же и здесь вмешательство регулирующих органов бывает совершенно неизбежно. Таковы случаи, когда под влиянием товарного голода тресты могут реализовать свою продукцию самостоятельно, без всякого провинциального аппарата и часто на лучших условиях, или случаи когда тресты сдают синдикату неходовую продукцию, а недостаточные товары сбывают сами преимущественно на центральном рынке (силикатная промышленность), или случаи, когда имеющие огромное общегосударственное значение регулирующие мероприятия, как напр., система предварительных заказов, введение двух прейскурантов и т. п., требуют как предпосылки их осуществления — стопроцентного синдицирования сбыта. Совершенно очевидно, что когда процесс синдицирования сбыта осуществлен уже на 85—90% в порядке добровольного синдицирования этот процесс может быть безболезненно закончен доведением сдачи продукции синдикату до 100% в принудительном порядке.

Нужно сказать, что самые термины „добровольности“ и „принудительности“ применительно к нашему хозяйству имеют условное содержание. Неоспоримо, что принципы хозяйственной политики в форме директив преподаются трестом ВСНХ. Одной из таких директив является общая

директива постепенного освобождения трестов от торговых функций и концентрации их в синдикатах. Поскольку тресты обязаны руководствоваться в своей деятельности директивами ВСНХ, о полной „добровольности“ синдицирования в советских условиях не может быть речи.

Приведенные соображения, нам кажется, рассеивают туман вокруг принципа „добровольности“ и побуждают очистить его от налета „фритредерства“, который он приобрел у авторов проекта декрета о синдикатах, т.-е. от его догматического понимания. Если нормальное течение процесса синдицирования, покровительствуемого государством и признанного им рациональной формой организации сбыта промышленных изделий, предоставляется, как правило, инициативе и хозяйственному распоряжению самих хозорганов, то все же за регулирующими органами (ВСНХ) должно быть признано в самом декрете право в нужных случаях и на определенной стадии этого процесса непосредственно регулировать течение этого процесса.

В частности, выход из синдиката (как и вхождение в синдикат) крупнейших трестов должен происходить лишьс санкции ВСНХ, и за последним в самом декрете должно быть оговорено право запрещения выхода треста из синдиката [1]).

9. Перспективы синдицирования промышленности в переходный период. Из всего предшествовавшего изложения вытекает уже то общее значение, которое мы придаем синдикатам в хозяйстве переходного времени. Мы находим весьма показательным тот факт, что капиталистическое государство, очутив-

---

[1]) Это право бесспорно и будет основываться на общих нормах, но в декрете о синдикатах в той или иной форме оно должно быть оговорено для того, чтобы принципы организации самих синдикатов были бы вполне ясны. Как видит читатель, автор рассматривает и критикует проект декрета о синдикатах исключительно со стороны экономических понятий, содержащихся в нем; во всей предлагаемой работе мы игнорировали социально-правовые стороны синдикатской проблемы. Мы сделали это сознательно как потому, что вопрос о юридическом типе институтов, к которым следует причислить синдикаты, мы считаем вопросом второстепенным, так и потому, что хотели ярче оттенить существо советских синдикатов, каковым является, конечно, их экономическая природа. Нас интересует экономическая природа советских синдикатов; анализ ее позволяет обосновать политику государства по отношению к синдикатам. В наших условиях организующая роль права меньшая, чем в капиталистическом хозяйстве. Правовые формы—консервативны; советская же экономика переживает процесс непрерывной ломки в результате ее органического роста. Опаздывание юридического оформления экономических явлений имеет у нас меньше отрицательных последствий, чем это имело бы место в капиталистическом хозяйстве, вследствие большого удельного веса обобществленного сектора народного хозяйства и характера регулирования деятельности госпредприятий. Все же отсутствие законодательного оформления деятельности синдикатов в течение 5 лет их существования—факт совершенно ненормальный. Декрет должен быть, наконец, издан, но в нем необходимо отразить с возможной полнотой природу советского синдикатского движения и учесть тенденции его развития.

шись во время войны перед необходимостью организации военного хозяйства, использовало синдикаты и картели, как основную базу в своей регулирующей деятельности и даже организовало новые, часто принудительные синдикаты.

Еще более веские мотивы заставляют признать государственные синдикаты СССР одним из основных элементов организации хозяйства переходного периода. Их значение в народном хозяйстве Союза весьма велико; в частности важна их роль в плановом охвате государством торговли и промышленности. Для определения, с одной стороны, места синдикатов в системе наших промышленных органов, а, с другой стороны, должной политики государства по отношению к ним, необходимо вполне ясно очертить перспективы синдикатского движения.

Развитому социалистическому хозяйству отвечают наиболее высокие формы централизации производства и распределения. Последовательно проведенная централизация является основным организационным принципом социалистического хозяйства и предпосылкой осуществления единого народно-хозяйственного плана [1]). В хозяйстве переходного периода не только имеются в наличии в несоциалистическом секторе мелкие формы товарного хозяйства, но в силу особенностей этого периода даже в обобществленном секторе хозяйства как в области производства, так и в особенности, в области распределения—принцип централизации получил ограниченное применение. Впрочем, по сравнению с капитализмом и эти формы централизации представляют собой огромный шаг вперед. НЭП имеет своей задачей, помимо усиления социалистического сектора хозяйства и общего развития производительных сил страны, все большее внедрение принципов социалистической организации хозяйства, в частности, следовательно, развитие централизованных форм производства и распределения, которые представляют собой организационный базис планово-хозяйственного руководства, все более вытесняющего анархию товарно-капиталистического рынка" (из резолюции XV партийного С'езда).

Однако, каковы формы и важнейшие черты этой централизации? Военный коммунизм первых лет революции дал нам образцы централизации, по которым мы можем наглядно учиться, какой централизации иметь не нужно.

---

[1]) В противном случае мы имели бы в социализме существование множества производственных артелей-коммун, работающих на основе частно-хозяйственных принципов, с сохранением товарного хозяйства, конкуренции и т. д., но внешне без категории прибыли; эта форма хозяйства, конечно, невозможна, но и абстрактно она почти не имеет преимущества против капитализма.

Несомненной ошибкой главкизма приходится считать гипертрофию централизма, выразившуюся в том, что главки совершенно ликвидировали всякую самостоятельность предприятий и пытались подчинить своему регулированию (из центра!) такие функции (в области управления), которые даже трест, ближе стоящий к заведению, оставляет ему в неприкосновенном виде. Конечно же, социалистический централизм ни в малой степени не предполагает мелочной опеки из центра и, наоборот, сохраняет значительную самостоятельность предприятиям (большую, чем теперь, если принять во внимание общее улучшение условий производства и перерождение состава руководителей и рабочих предприятий).

Главкизм времен военного коммунизма был бы негодной системой организации национализированной промышленности в условиях мирного развития не только потому, что „только НЭП является единственной правильной формой сочетания социалистической индустрии и мелкого товарного хозяйства" (из резолюции апрельского пленума ЦК), но еще и потому, что система главкистской централизации не выросла органически из самой промышленности, а была создана „сверху", в форме бюрократического административного аппарата.

Поскольку НЭП является подготовкой к осуществлению социалистической системы хозяйства, необходимо постепенно взращивать элементы централизации на иных, чем в период военного коммунизма, основаниях. Нужно способствовать постепенному органическому росту различных форм централизации. Среди них, по нашему мнению, синдикаты занимают первенствующее место. В свое время нам приходилось в следующих словах высказаться относительно перспектив развития синдикатов. [1]).

„Мы считаем, что с течением времени синдикаты действительно будут обслуживать тресты на 100% в отношении реализации продукции, на 90% в отношении заготовок и в значительной также мере в области финансирования и регулирования производства. К этому синдикаты придут нормальным экономическим путем, который обеспечит им сохранение структуры вполне коммерческих и деловых органов, чем они радикально будут отличаться от всех видов главков. Когда синдикаты переварят и этот опыт, они сделаются теми органами, на которых сможет базироваться управление социалистической промышленностью, как ветвью социалистического хозяйства".

---

[1]) „Соц. хоз." за 1924 г. кн. II. Впоследствии повторено в I издании нашей книги.

Намеченные выше перспективы развития синдикатов исходят из того положения, что после долгого развития синдикаты если не сами превратятся в подлинные социалистические главки (на этот раз без ковычек), то составят, во всяком случае, основное ядро—базу для их строительства. Здесь специально не оговорено, но вытекает из всего изложения, что не только в области производства, но также и в области распределения (в еще большей мере) преобразованные промышленные синдикаты—социалистические главки—будут играть огромную роль [1]).

Вместе с оценкой общей природы советских синдикатов государственные регулирующие органы (и наши хозяйственники-практики) должны вполне отчетливо сознавать специальные задачи советских синдикатов в области централизации распределения и производства и перспективы их развития в этом отношении. Нет нужды (и даже опасно) излишне форсировать административными методами развитие синдикатов, но система продуманного покровительства синдикатам должна проводиться в жизнь. В политике по отношению с синдикатам государственные органы должны ориентироваться на будущее советских синдикатов в хозяйстве переходного периода, и, затем, на будущее их в конструкции организационных форм полного социалистического хозяйства.

Приходится лишний раз подчеркнуть опасность форсирования сложного процесса советского синдицирования. Нельзя не указать, что самый факт появления в настоящее время проекта „сращивания“ одного из наших крупнейших синдикатов с Главным Управлением соответствующей промышленности ВСНХ СССР заставляет опасаться неправильного уклона в деле регулирования процесса синдицирования. Осуществление подобного проекта, с принципиальной стороны не вызывающего возражений, совершенно не своевременно. Это было бы равносильно искусственным преждевременным родам. Это значило бы рисковать существованием синдиката в качестве рационально организованного коммерческого аппарата, а следовательно, ставить под угрозу планомерную работу соответствующей отрасли промышленности.

10. Социально-политические отличия советских синдикатов от капиталистических монополий.

Мы последовательно разбирали основные черты советкох синдикатов, сравнивая их с капиталистическими синдикатами. Сравнение было бы не полно, если бы мы не указали на две задачи капиталистических синдикатов (или точнее последствия их деятельности) ко-

[1]) Ведь и в „главках“ военного коммунизма, которые во многом были задуманы правильно в соответствии с социалистической теорией, были сконцентрированы как функции управления производством, так и функции распределения изделий своей отрасли промышленности.

торые отсутствуют в советских условиях: 1) борьбу с экономическими требованиями рабочих и 2) вызванные экономической консолидацией капитала в монополиях политические последствия ее.

Задачи об'единения борьбы всех участников синдиката с экономическими требованиями рабочих, конечно, не стоят и ни могут стоять перед государственными синдикатами в стране, осуществившей диктатуру пролетариата. Возможность подобной политики исключается всей структурой советского хозяйства. Кроме того, в организации синдикатов, и большей частью персонально в правлении синдикатов, участвуют центральные комитеты соответствующих профсоюзов, что уже само по себе предохраняет от какого-либо практического извращения политики в области регулирования вопросов труда, если бы даже отвлеченно возможность таких извращений существовала. Между прочим, весьма характерно, что профессиональные союзы являются в СССР постоянными и активными защитниками синдикатов. Так, представители соответствующих ЦК союзов энергично защищали сохранение находившихся под ударом Спичечного, Крахмало-паточного, Табачного синдикатов, а также выступали в пользу организации новых синдикатов: Строительного, Химического и др.

Нужно указать, что по характеру деятельности советских синдикатов, вопросы труда в об'единенных ими предприятиях не входят в компетенцию советских синдикатов. В некоторых синдикатах, при их возникновении, предполагалось участвовать в заключении генеральных коллективных договоров и тарифных соглашений для всей синдицированной промышленности. На практике, однако, заключение генеральных соглашений с ЦК союзов происходило помимо синдикатов. Существование синдикатов, об'единяющих сбыт продукции трестов, способствует уравнению условий труда в различнах синдицированных предприятиях и, следовательно, лишь косвенно облегчает унификацию условий коллективных договоров.

Вопрос о политических последствиях монополистической организации советской промышленности не менее очевиден. В капиталистическом хозяйстве консолидированные в монополиях крупные капиталы приобретают все большую возможность руководить направлением деятельности важнейших экономических организаций страны и в то же время все больше превращают государство—принудительный аппарат господствующего класса капиталистов—в аппарат капиталистических монополий. Экономическая политика важнейших современных капиталистических государств отражает интересы крупнейших капиталистических группировок.

В наших условиях сама постановка этого вопроса, казалась бы, невозможна. Политическая сторона этого вопроса действительно ни в ком не возбуждала сомнения. Пролетариат, захватив политическую власть и национализировав крупную промышленность, рассматривает последнюю, как комбинацию средств производства и базу социалистического производства, никаких особых специальных интересов синдицированной промышленности нет вне общих задач советского хозяйства и, само собой разумеется, не может быть никакого подчинения пролетарского государства (целого) монополистским организациям в промышленности (части). Но, как это ни удивительно, в сфере экономики не раз высказывались утверждения, базировавшиеся на анологии в этом отношении между капиталистическими и советскими синдикатами. Так, в 1923 г. книга РКИ о синдикатах выставила утверждение, что организованные синдикаты в лице Совета синдикатов подчинили своему влиянию Промбанк и используют вклады и капиталы банка в своих интересах. Отсюда авторы книги о синдикатах делали вывод не об изменении ошибочной политики Промбанка и об оказании воздействия государства на банк в должном направлении, а принципиально противоположный вывод: о необходимости ликвидации Совета синдикатов (читатель вспоминает „запрещения" монополий в капиталистических странах). И мы не можем с уверенностью сказать, что среди мотивов последовавшей в 1924 г. ликвидации регулирующими органами Совета синдикатов (весьма активной организации) путем его слияния с бездеятельной (и поглотившей его) организацией—Советом С'ездов Промышленности, Торговли и Транспорта—не было также и того мотива, что деятельность представительного органа об'единенной в монополии промышленности—опасна. Оспаривать по существу такого рода взгляды, которые не учитывают ни особенного характера и целей деятельности наших синдикатов, ни тем менее своеобразных взаимоотношений между государством и государственными хозяйствующими органами после всего изложенного выше, не имеет смысла.

11. Условия, способствующие процессу синдицирования.

В заключение коснемся весьма интересного вопроса о том, какие условия благоприятствуют развитию советских синдикатов. В выяснении этих условий мы можем воспользоваться аналогичной схемой, приведенной нами в I части книги, для капиталистических синдикатов.

В капиталистическом хозяйстве к картелированию и др. формам об'единения в монополии наиболее приспособлены отрасли промышленности с высоким органическим строением капитала (т.-е. тяжелая индустрия), так как в этих отраслях наиболее затруднительны приливы и отливы

капитала и, таким образом, легче избежать конкуренции. Мы полагаем, что для советского хозяйства это условие почти не имеет значения, так как мы установили выше, что перемещение капиталов (в отношении основного капитала) крайне затруднено в советских хозяйствах, а с другой стороны, концентрация проведена также и в легкой индустрии, и, если мы действительно наблюдаем сравнительно широкое распространение синдикатов и очень крупных трестов в тяжелой индустрии, то это об'ясняется иными причинами. Основные из этих причин: 1) то, что тяжелая индустрия находилась в особенно неблагоприятных условиях в отношении рынка и долгое время продолжала оставаться в отдельных частях убыточной, 2) что в тяжелой индустрии преобладает ограниченное число крупнейших предприятий и, следовательно, об'единение управления ими или об'единение тех или иных из их функций в синдикатах легче осуществимо. Впрочем нельзя утверждать, что тяжелая индустрия в СССР больше охвачена синдицированием, чем легкая. Угольная, рудная, а до последнего времени также электро-техническая и химическая отрасли промышленности не имели торговых синдикатов.

В остальном остаются в силе и сохраняют то же значение условия, благоприятствующие организации синдикатов в капиталистическом хозяйстве, которые мы об'единили в первой части книги в группу специфических черт данного производства, как-то: ограниченное число самостоятельных предприятий, однотипность производства и ассортимента, благоприятное для синдицирования территориальное размещение предприятий, обложение акцизом, общие интересы в области внешней торговли и т. д.

Своеобразно разрешается в советских условия вопрос о влиянии рыночной кон'юнктуры на об'единение трестов в синдикаты.

Монополии выросли на Западе, как поправка к системе неограниченной конкуренции; каждый кризис служит угрожающим напоминанием индивидуальному капиталисту о необеспеченности его дохода. Если трудно установить, какие моменты циклических колебаний в капиталистическом строе наиболее благоприятствуют созданию монополий, то во всяком случае очевидно, что повторяющиеся циклические смены кон'юнктуры являются мощным стимулом к скорейшему картелированию.

Нашему хозяйству циклическая система развития несвойственна; кон'юнктурные колебания в советском хозяйстве имеют иную природу, иные формы и, прежде всего, иные размеры.

Разберемся в этом вопросе подробнее.

В развитом социалистическом хозяйстве невозможны не только всеобщие кризисы, явившиеся результатом гос-

подствующих анархических рыночных отношений, но также и частичные кризисы (резкое несоответствие производства и потребления отдельных групп товаров).

Конечно, потребление изделий не может распределяться по месяцам и годам равномерно. Оно зависит от сезона, новых изобретений и т. д., но колебание этого потребления в организованном хозяйстве можно в подавляющей части предусмотреть и приспособить к нему ход производства, так как регулирование последнего централизовано.

Наше советское хозяйство отдает еще дань явлениям стихийного порядка. XV партийный С'езд констатировал: „Опыт планового руководства доказал, что плановые предположения не раз нуждались в более или менее существенных поправках, что они неизбежно должны были носить условный характер, что реальный план неизбежно складывается органически в меру действительного роста организованности народного хозяйства и в меру увеличивающихся возможностей точного учета и предвидения на основе растущего обобществления экономики страны". Факторами стихийного порядка являются: „зависимость от урожая и невозможность предварительного точного статистического его охвата; зависимость от рыночной стихии, которая все более взнуздывается плановым началом, но еще не укладывается целиком в его рамки; колебания кон'юнктуры мирового рынка и зависимость от этого последнего; наконец, внеэкономические факторы, связанные, в первую очередь, с враждебным капиталистическим окружением и отражающиеся как на экономических отношениях с заграницей, так и на экономических отношениях внутри страны".

Однако, как область производства, так и факторы, определяющие емкость рынка (зарплата, цены и др.) и самые рыночные взаимоотношения, подвержены государственному регулированию. В частности, государство регулирует отпускные и в подавляющей части торговые (посреднические) цены, пути следования товаров по торговым каналам и ряд др. моментов. Господствующие позиции в торговле занимают в настоящее время госторговля и кооперация. Через посредство генеральных договоров и предварительных заказов торговых посредников промышленности достигается высокая степень увязки спроса и предложения, приближающаяся в некоторой степени к плановому распределению.

Воздействуя как на сферу производства, так и на область факторов, порождающих спрос, увязывая обе стороны такого регулировании народного хозяйства в плане развития народного хозяйства, советское государство имеет возможность предупреждать до известной степени разрывы между спросом и предложением. Не меньшее значение имеют возможности

советского хозяйства в области локализации возникающих в хозяйстве диспропорций [1]). Так как недостаток товаров не влечет за собой в советских условиях повышения цен и прибылей, то, следовательно, не происходит резкого прилива капиталов в прибыльные отрасли и не подготавливаются этим путем неизбежные в капиталистическом хозяйстве перекапитализация, а затем кризис перепроизводства. При наступлении некоторого относительного перепроизводства кризис в советских условиях быстро рассасывается в результате плановой политики государства; в противоположность капиталистическому хозяйству, во время кризиса рабочая сила не выбрасывается на рынок, заработная плата сохраняется в общем на прежнем уровне, упрощаются расчеты между госпредприятиями и т. п. Вследствие этих особенностей советского хозяйства можно говорить о бескризисном (в основных чертах) его развитии. Всеобщие циклические кризисы никоим образом не являются неизбежностью для советского хозяйства.

Тем не менее, для советской экономики вполне вероятны два других вида кризиса: 1) кризис, если можно так выразиться, роста, т.-е. почти неизбежная диспропорциональность отдельных элементов народного хозяйства в процессе его стихийного восстановления после разрушения империалистической и гражданской войн и дальнейшей реконструкции и 2) частичные кризисы в отдельных отраслях или даже в группах отраслей промышленности, в результате ошибок плана, не перерождающиеся, однако, в общие кризисы.

В силу этих причин, один из стимулов к организации синдикатов — страховка от кон'юнктурных колебаний, порождаемых системой неограниченной конкуренции, как-будто существенно ослабевает в советском хозяйстве, по сравнению с капиталистическим. Впрочем, нужно оговориться. Те советские кризисы, которые у нас имеют место, дают очень сильный толчек к синдицированию (мы знаем, что типичный советский кризис 1921/22 г. и послужил непосредственной причиной возникновения синдикатского движения). Но так как размеры советских кризисов с постепенным восстановлением народного хозяйства и усилением планового руководства неизбежно уменьшаются, то они, как стимул к синдицированию, все больше теряют свое значение.

Далее, в числе условий, способствующих образованию монопольных организаций, мы отмечали группу финансовых условий. В основе их лежит потеря капиталистическим предприятием самостоятельности, подчинение его вместе с рядом других предприятий мощной финансовой (или финан-

---

[1]) Вспомним опыт нашего осеннего кризиса 1923 г.

сово-промышленной) организации, которая, имея характер монополии, присваивает себе ряд функций в области регулирования производства. Таким образом организуются концерны. Кроме того, мы указывали на зависимость ряда предприятий от банков, заинтересованных в сохранении устойчивого финансового положения кредитуемых ими клиентов, каковая ускоряет нередко процесс об'единения этих предприятий.

Финансирование и кредитование промышленных предприятий со стороны банков все больше подчиняется плану и все больше становится придатком к утвержденным производственным программам. В наших условиях банки не могут приобретать никаких функций в области производства. Кроме того, поглощение финансовыми организациями производственных наталкивается на описанные ранее правовые препятствия. То же еще в большей мере относится к предположительной возможности подчинения и поглощения крупнейшими предприятиями более мелких путем финансовой экспансии. Возможность эта в наших условиях крайне ограничена, если не сведена к нулю. Такие случаи предполагают некоторый избыток капиталов в предприятиях-гегемонах. Между тем, располагая возможностью перераспределять капиталы внутри промышленности, государство непосредственно переносит капиталы из одного предприятия в другое или сливает эти предприятия воедино, если находит такую меру целесообразной. Вообще, укрупнение существующих трестов и комбинатов и изменение их состава не может в нашем строе происходить в порядке „нормального" экономического процесса. Оно требует не только административной санкции, но также и инициативы со стороны регулирующих органов[1]). Это служит, между прочим, иллюстрацией того факта, что плановое начало в советском хозяйстве представляет собой элемент не факультативный, но, наоборот, основной, органически вытекающий из существа хозяйства переходного периода.

Покровительство банков синдикатским формам об'единения промышленности сохранилось и в наших условиях, принимая формы централизации кредитования промышленности через посредство синдикатов, кредитования трестов под соло-векселя синдиката, обеспеченные портфелем покупательских векселей, и т. п. (см. соответствующую главу в III части книги).

Зависимость промышленности от крупнейших контрагентов, как стимул к синдицированию, частично теряет свое

---

[1]) Впрочем, синдикаты своей деятельностью способствуют „экономическому комбинированию" предприятий, подготавливающему в некоторых случаях почву для административного слияния этих предприятий.

значение в советских условиях. Распределение государственных заказов проводится часто административными органами помимо синдикатов, составляя основу утверждаемых ими производственных программ. С другой стороны, организация синдикатов в смежных сырьевых производствах также не может служить серьезным побудительным мотивом к организации синдиката, так как политика цен и ж.-д. тарифов, создающая зависимость обоих производств друг от друга, находится целиком в руках государства.

Борьба с рабочими организациями, как стимул к скорейшему синдицированию в наших условиях, как мы это оговорили выше, отпадает.

Остаются факторы, которые мы сгруппировали в предыдущей главе под общей рубрикой—зависимость от государственной политики по отношении к синдикатам (система запрещений и поощрений, протекционизм и т. д.). Мы не будем касаться всех этих вопросов в отдельности, так как после предыдущего исследования они должны быть совершенно ясны. Не может быть ни малейшего сомнения в том, что организации советских синдикатов, их укреплению, обеспечению их планомерной и целесообразной работы советские государственные органы на практике всячески покровительствуют, хотя в отдельных вопросах и в разные периоды политика регулирующих органов обнаруживала отклонения от этой общей линии.

Еще важнее, однако, не прямые покровительственные мероприятия госорганов, а общая обстановка хозяйственной работы в СССР, толкающая тресты к синдицированию и к об'единению в синдикатах сбытовых, снабженческих и частью финансовых функций. Некоторые экономисты склонны преувеличивать значение непосредственного административного воздействия госорганов на процессы синдицирования. Нам приходилось слышать суждения, что наиболее отличительной чертой развития синдикатского движения в последний период является проникновение принудительного начала во все области взаимоотношений синдикатов с трестами, чем, якобы, целиком и об'ясняются крупные количественные успехи синдицирования. На наш взгляд эта теория неправильна. Не административный нажим вызвал новую волну синдицирования, а общие условия работы промышленных предприятий на достигнутой стадии развития планового хозяйства делают нецелесообразным для самого хозяйственного предприятия непосредственное осуществление им торговых функций. Что же касается усиления методов принудительного синдицирования, то, не отрицая некоторых извращений в этой области, следует отметить, что принудительное доведение сдачи трестами продукции синдикату до 100%, когда в порядке коммерческих договоров синдикат

уже ранее сбывал 85—90% продукции, таит в себе меньше опасности, чем наделение в принудительном порядке вновь организующегося синдиката сбытом 50—60% продукции об'единяемых им предприятий.

Мы видим, таким образом, что многие стимулы к организации синдикатов в той или иной отрасли промышленности, существовавшие в капиталистическом хозяйстве, в советских условиях отпадают или действуют с меньшей силой. Но их заменяют другие, гораздо более мощные стимулы к об'единению промышленности в синдикаты. Результаты действия этих стимулов мы наблюдаем в советской практике. Уже во втором году НЭП'а синдикатское движение широко захватило промышленность и пустило в ней глубокие корни. В большинстве отраслей промышленности существуют ныне синдикаты, притом, как правило, более развитого, чем за границей, (всесоюзного) типа. Синдикаты, конвенции и тресты-монополисты об'единяют свыше $^3/_4$ всей крупной промышленности.

Следовательно, к своеобразию существа советских синдикатов и целей, ими преследуемых, присоединяется и значительное своеобразие тех факторов, которые содействуют ускорению процесса синдицирования.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Важнейшие проблемы советской синдикатской практики

Предшествовавшая часть книги имела задачей определить место советских синдикатов в схеме народного хозяйства переходного периода. Мы пытались оформить элементы советской синдикатской теории, выяснить цели и задачи государственных синдикатов в нашем хозяйстве и уяснить основные черты их природы.

В III части книги мы ставим своей задачей познакомить читателей с важнейшими вопросами практики советского синдикатского движения, имеющего пятилетнюю историю. Как видно из изложения, выбор вопросов синдикатского движения и характер их освещения преследуют цель иллюстрировать фактическим материалом выдвинутую раньше характеристику экономической природы подвергнутых нами изучению об'ектов.

1. Возникновение советских синдикатов.

Обратимся, прежде всего, к происхождению синдикатов. В эпоху военного коммунизма, конечно, были немыслимы организации синдикатского типа. Синдикатские организации предполагают рыночные методы обмена. В эпоху военного коммунизма торговля была заменена (в легальной сфере) распределением. Выработанные фабриками продукты сдавались целиком государству, которое централизованным путем распределяло эти продукты между органами, непосредственно снабжавшими потребителей. Функции распределения выполняли в центре главки и Наркомпрод. Следует указать, что в самом начале Октябрьской революции, когда гражданская война еще не привела к необходимости полного запрещения торговли, предполагалось использовать опыт государственного капитализма (при диктатуре капитала) и опираться в регулировании промышленности и сбыта в первую очередь на сложившиеся ранее капиталистические монополии [1]).

---

[1]) Н. Осинский—„Строительство социализма“, М., 1918 г.

Естественно, однако, что эти планы не были и не могли быть проведены в жизнь; старые капиталистические синдикаты и др. формы об'единения капиталов вместе о процессом национализации предприятий утеряли свою базу, были по социальному составу аппарата ярко враждебны революции и служить новым целям не могли; с другой стороны, после короткого периода дезорганизации оптовой торговли всякий легальный обмен промтоваров на рыночных началах был вовсе запрещен.

Таким образом, почва для возникновения синдикатов образовалась только с переходом к новой экономической политике, характеризующейся легализацией рыночных методов обмена. Однако, синдикаты не появились одновременно с об'явлением НЭП'а, а запоздали против фактического проведения его в жизнь. Первые синдикаты возникли только в 1922 году. Это явление естественно, если принять во внимание, что НЭП означал построение заново (с равнением по рынку) всей системы организации промышленности и торговли. Синдикаты—централизованная форма торговли, более высокая ее форма; они должны были появиться позже, когда элементарная основа для рыночного товарообмена была уже создана.

Здесь следует отметить своеобразие концентрационного движения в промышленности у нас по сравнению с таковым на Западе. Как правило, капиталистические монополистского типа об'единения, распространяющие свое влияние ла область сбыта изделий своих членов (картели—синдикаты), предшествуют монополистским об'единениям, воздействие которых на своих членов распространяется на сферу управления производством (тресты). У нас, как известно, тресты организовались сначала, а синдикаты позже, и синдикаты, в общем являются об'единениями трестов (тоже мало риспространенная в капиталистическом хозяйстве форма концентрации). Этому моменту своеобразия в путях, которыми советская промышленность пришла к синдицированию, некоторыми экономистами (А. Л. Соколовский и др.) уделяется сугубое внимание. Нам, однако, кажется, что иная последовательность в организации трестов и синдикатов (по сравнению с Западом) в значительной мере кажущаяся: с момента осуществления НЭП'а наш советский трест явился нашей основной производственной ячейкой, укрупненным предприятием, лишенным в значительной мере того монополистского характера, который свойственен западным, в частности, американским трестам (карликовый характер нашего среднего советского треста, в особенности в первые годы НЭП'а—общеизвестен). Если уже оперировать аналогиями с капитализмом, то надо считать, что концентрационное движение советской промышленности, с наиболее

типичной для этого движения монополистской тенденцией, началось, в сущности, в большинстве отраслей промышленности как-раз с синдикатского движения.

Для об'яснения более позднего возникновения синдикатов, следует учесть также и такие специфические причины, о которых в следующих выражениях говорит документ эпохи начала НЭП'а: „После жестких, централистских методов управления эпохи главкизма, сковывавших всякую самостоятельность и инициативу отдельных предприятий, ставка была поставлена именно на наибольшую самостоятельность и инициативу отдельных предприятий, отдельных хозяйственных единиц — трестов. Тресты, рассчитывая найти устойчивую опору в вольном рынке, казавшемся, вследствие продолжительного бестовария, бездонным, стремились к возможно большей эмансипации от государственных хозяйственных органов. Всякая связь с последними расценивалась трестами, как препятствие, мешающее им стать прочно на ноги" [1]).

Мы можем только подчеркнуть, что если бы государство сочло необходимым сразу же создать синдикаты, централизующие весь сбыт (или даже большую часть сбыта) в своих руках, то от этого безусловно пострадали бы интересы промышленности и народного хозяйства, в частности замедлилась бы неимоверно, если бы не сделалась невозможной, перестройка промышленности на новых началах. Такая грандиозная перестройка, которая произошла в 1921 г. и которая в первую очередь означала временный отказ от административного централизма, не могла быть осуществлена административными же методами (в этом случае синдикаты были бы теми же главками, только без производственных функций). Кроме того, в момент резкого нарушения всех нормальных связей между отдельными частями хозяйства, централизация сбыта в синдикатах и определение ими (из центра) условий продажи и цен означали бы невозможность для трестов свободно маневрировать своими средствами и несомненно послужили бы тормозом значительной силы в их развитии. Наконец, централизация сбыта в первые годы НЭП'а была вообще технически неосуществима в виду разрухи транспорта. Синдицирование трестов при переходе к НЭП'у вообще не могло бы не выродиться в систему главкизма, с характерным для него полным отрывом от фактических потребностей как потребителей, так и производителей.

Впрочем, необходимо оговорить, что вопрос о синдицировании трестов ни ими самими (по указанным выше со-

---

[1]) „На новых путях"—Итоги новой экономической политики, вып. III, издание Совета Труда и Обороны. М., 1923 г.

ображениям), ни центральными государственными органами при переходе к НЭП'у не подымался. В начале все последствия разрешенного крестьянству свободного обмена излишками, как и формы перехода к рыночному обмену, представлялись неясными: предполагалось, что рыночный обмен не выйдет за пределы „местного оборота", что удастся наладить натуральный товарообмен и т. д. Как только стало очевидным, что НЭП создает единый национальный рынок и что полный переход на развернутые товарные отношения в кратчайший срок представляется совершенно необходимым, высшие государственные органы поставили вопрос о скорейшем переходе на новые начала (декларация Совнаркома) и взяли курс на решительное, пока еще неограниченное усиление инициативы предприятий, переведенных на хозяйственный расчет. Об усилении административными мерами процесса централизации в этот момент не могло быть и речи.

Реальная потребность в координировании торговой деятельности трестов наступила значительно позже—в 1922 г. К этому моменту процесс перестройки промышленности на новых началах в основных чертах был закончен. Стало обнаруживаться отсутствие всякого, даже элементарного, планового руководства промышленностью и торговлей. Тресты распродавали свои изделия по ценам ниже себестоимости; они стремились сбывать свои изделия почти исключительно на центральных рынках, где могли приобрести одновременно нужные им предметы технического и рабочего снабжения. Промышленность обслуживала в этот период исключительно центральные рынки и местные рынки в небольшом радиусе от места расположения фабрики. На центральном рынке, емкость которого также была весьма ограничена, все тресты сталкивались между собой, и их взаимная конкуренция действовала в сторону дальнейшего снижения цен и повышения торговых издержек. Выгоды от этой дезорганизации торговли ощутил только частный торговый капитал. В исследовании о роли торгового капитала в товарном обороте М. М. Жирмунский[1]) отмечает четыре фактора накопления капитала в частных руках за счет госпромышленности и торговли (речь не идет, конечно, о нормальных формах накопления): товарообменные операции, институт частного представительства, система авансирования государственными органами частных заготовителей и частое изменение цен при падающей валюте. Это, так сказать, легальные формы, по которым капитал стремительным потоком переливался от госпромышленности к частным лицам. К ним следует еще прибавить институт посредни-

[1]) М. М. Жирмунский — „Частный капитал в товарообороте".

чества при проведении товаров между госорганами, в то время имевший полулегальный характер. Но, кроме этих легальных форм, было множество криминальных форм обогащения частного капитала за счет госпромышленности, обусловленных как неопытностью и слабостью нашего госаппарата, так и общими условиями разрухи и ставкой на децентрализацию, устранявшей возможность государственного регулирования из центра. Об этом периоде И. Т. Смилга прямо говорит, что „значительную часть нашего имущества, вероятно, просто-на-просто разворовали“ [1]). Накопление капиталов в частной торговле произошло именно в этот период. Все это служит, между прочим, иллюстрацией сделанного нами во второй части книги утверждения, что НЭП без государственного регулирования и с системой неограниченной конкуренции госорганов между собой порождает антисоциалистические тенденции, укрепляет частный капитал за счет государственного и ведет постепенно к перерождению всего хозяйства. Конечно, для периода 1921 года, как мы указывали выше, такое сознательное поступление плановым руководством было неизбежно. В общем и целом „издержки“ при грандиозной перестройке экономических отношений, при переходе от военного коммунизма к НЭП'у были относительно невелики.

Первым последствием обозначившегося в начале 1922 г. кризиса было осознание трестами их беспомощности в борьбе с рыночной стихией, когда они выступают самостоятельно, не связанно с остальными трестами своей отрасли промышленности. Инстинктивное отрицание всякого регулирования деятельности треста извне сменилось у работников трестов сознанием полезности и необходимости совместного с другими трестами регулирования торговли и производства коммерческими методами. „Таким образом, вскоре обнаружилось, что распадение всей государственной промышленности на отдельные, ни чем друг с другом не связанные хозяйственные единицы заключает в себе много отрицательных сторон для трестов. Вредно отражавшиеся на трестах конкуренция и трудность для отдельных трестов овладеть рынком сбыта и снабдить свои предприятия всем необходимым явно требовали известной координации их действий, прежде всего в сферах сбыта продукции и заготовки сырья. Ясно было также, что эта координация не могла быть осуществлена мерами административного воздействия государственных хозяйственных органов... Тогда была выдвинута идея добровольного об'единения трестов в торговые синдикаты“ [2]).

[1]) И. Т. Смилга—„Промышленность и итоги НЭП'а“.
[2]) Цитированная статья в сборнике СТО „На новых путях“.

Мы познакомились с экономической обстановкой, предшествовавшей возникновению советских синдикатов. Создание синдикатов вызывалось экономической необходимость. Инициатива синдицирования и тяга к синдицированию исходили от самих трестов. Между тем, в печати неоднократно высказывались противоположные взгляды. В заслужившей широкую известность своим предвзятым неправильным освещением действительности книге РКИ[1]) тов. А. Трояновский, редактор книги, прямо заявил в своей статье, что „синдикаты в большинстве не были продуктом органического развития трестов". Синдикаты образовались из прежних главков и „в силу этого сохранили главкистские тенденции". Л. М. Сабсович в статье, помещенной в сборнике „На новых путях", также утверждает, что „гораздо чаще и настойчивей эту инициативу (т.-е. инициативу синдицирования промышленности) проявляли умиравшие главки, которые потерпели неудачу в своем стремлении реорганизоваться во всероссийские тресты и теперь стремились продолжать свое существование в новой форме торгующих органов. Государство, в лице ВСНХ, пошло навстречу осуществлению идеи организации синдикатов, хотя и вносило весьма существенные коррективы в охватившую наших хозяйственников синдикатоманию, отвергая большое количество вносившихся на его рассмотрение необоснованных проектов организации синдикатов (напр., проект организации единого синдиката химической промышленности, пищевой промышленности, полиграфической промышленности и т. д.)".

Высказанный тов. Трояновским в такой яркой форме взгляд на синдикаты, как на искусственные организации— „последыши" главков, неправилен и противоречит фактам. Любопытно, прежде всего, указать, что в такой же книге, редактированной тов. Трояновским, в первой общей главе, озаглавленной: „Синдицирование промышленности", другой автор—Р. Дрюбин высказывает по этому же поводу противоположный и более правильный взгляд: „Синдикаты, об'единяющие торгово-заготовительную деятельность трестов определенной отрасли, и явились в результате кризиса сбыта теми органами, которые взяли на себя преодоление стихии рынка". В дальнейшем Р. Г. Дрюбин правильно указывает на тот факт, что в чем большей зависимости данная отрасль промышленности находилась от рынка, тем скорее в ней возникал синдикат. Это само по себе показывает, что не главки (и вообще не административные органы) определяли развитие синдикатского движения, а рынок. Но легенда о главкистском происхождении синдикатов разбивается и следующими датами организации синдикатов:

[1]) „Синдикаты и госуд. торговля по материалам РКИ", под редакцией А. Трояновского.

Список синдикатов и конвенций, даты их организации

№№ по пор.	Условные обозначения	Наименование синдиката или конвенции.	Дата организации: месяц	год
1.	△	Текстильный синдикат (ВТС)	март	1922 г.
2.	△	Спичечный „ 1 созыва . . .	„	1922 г.
3.	△	Соляной „	апрель	1922 г.
4.	△	Кожевенный „ (ВКС)	„	1922 г.
5.	△	Табачный „ 1 созыва . . .	май	1922 г.
6.	△	Махорочный „	„	1922 г.
7.	△	„Сельмаш“—синдикат с/х. машин и орудий	„	1922 г.
8.	△	„Уралмет“—Уральский горнозаводск. синдикат	„	1922 г.
9.	△	„Продасиликат“ — синдикат силикатной промышленности	июнь	1922 г.
10.	△	Швейный синдикат	„	1922 г.
11.	△	Угольный „	„	1922 г.
12.	△	Нефтяной „	июль	1922 г.
13.	△	Жировой синдикат—синдикат жировой, свечной, гидрогенизационной и парфюмерно-косметической промышленности	„	1922 г.
14.	△	Расмаслосиндикат — синдикат маслобойной промышленности	сент.	1922 г.
15.	△	„Крахмалпатбюро“ бюро крахмалопаточной промышленности	окт.	1922 г.
16.	△	Совет С‘ездов основной химической промышленности	ноябрь	1922 г.
17.	△	„Винсиндикат“—об‘единение производителей виноградных вин	„	1922 г.
18.	△	Бюро консервной промышленности . .	январь	1923 г.
19.	△	Металлосиндикат Центрального района.	„	1923 г.
20.	△	Центральное Лесоэкспортное Бюро („ЦЛЭБ“)	февр.	1923 г.
21.	△	„Стромбюро“—бюро промышленности строительных материалов	„	1923 г.
22.	△	Совет С‘ездов лесной промышленности.	„	1923 г.
23.	△	Центральное торговое представительство лесных трестов при ЦУЛП‘е . .	„	1923 г.
24.	△	Конвенция металлосиндикатов	апрель	1923 г.
25.	△	Бюро С‘ездов спичечной промышленности	„	1924 г.
26.	△	Бюро С‘ездов бумажной промышленности	„	1924 г.

№№ по пор.	Условные обозначения	Наименование синдиката или конвенции.	Дата организации	
			месяц	год
27.	□	„Табаксырье“—Акц. О-во по снабжению промышленности табачным сырьем	апрель	1924 г.
28.	△	Бюро С‘ездов табачной промышленности	август	1924 г.
29.	⧋	Рыбный синдикат	ноябрь	1924 г.
30.	⧋	Спичечный синдикат 2 созыва	январь	1925 г.
31.	□	Постоянное совещание по делам швейной промышленности при ВСНХ РСФСР	декабрь	1925 г.
32.	⧋	Масложирсиндикат	„	1925 г.
33.	△	Бюро С‘ездов полиграфической промышленности	январь	1926 г.
34.	⧋	Консервный синдикат	„	1926 г.
35.	□	„Экспортлес“—Акц. О-во	„	1926 г.
36.	△	Бюро С‘ездов пивоваренной промышленности	июнь	1926 г.
37.	⧋	Крахмалопаточный синдикат	июль	1926 г.
38.	⧋	„Лесосиндикат“	август	1926 г.
39.	△	Конвенция предприятий винокуренной промышленности	декабрь	1926 г.
40.	△	Конвенция предприятий кондитерской промышленности	февраль	1927 г.
41.	⧋	„Стромсиндикат“ — синдикат строительной промышленности	март	1927 г.
42.	⧋	Металлургический синдикат (ВМС)	апрель	1927 г.
43.	□	„Металлосклад“—Акц. О-во по торговле металлоизделиями	„	1927 г.
44.	⧋	Химический синдикат	май	1927 г.
45.	△	Конвенция предприятий дрожжевой промышленности	июнь	1927 г.
46.	△	„Стромсовет“ — совет с‘ездов строительных отраслей промышленности	„	1927 г.
47.	⧋	Машиностроительный синдикат	июль	1927 г.
48.	⧋	Бумажный синдикат	„	1927 г.
49.	⧋	Табачный синдикат	август	1927 г.
50.	⧋	„Госметрсиндикат“ — синдикат промышленности измерительных приборов	январь	1928 г.
51.	△	Конвенция предприятий фанерной промышленности	„	1928 г.

Примечание. Даты организации первых синдикатов и конвенций до 1924 г. заимствованы из сборников: „Синдикаты и Госторговля“ (изд. РКИ) и „Синдикаты“ (изд. ВТС, 1924 г.). Даты организации остальных синдикатов и конвенций восстановлены по приказам ВСНХ СССР и

РСФСР и по протокольным постановлениям президиумов этих учреждений. До сих пор особого списка синдикатов и конвенций не велось; составление предлагаемого читателю перечня встретило неожиданные препятствия, вследствие чего нет гарантий в полноте перечня и в точности всех дат. Торговые синдикаты отмечены знаком ⛢, конвенции знаком △ и организации, по юридической своей конструкции не являющиеся синдикатами и конвенциями, но выполняющие функции таковых,—знаком □. Датой возникновения синдикатов считалась обычно дата утверждения Оргбюро синдиката. Часть конвенционных органов фактически ведет в ограниченных размерах торговые операции. Все представительные органы промышленности зачислены нами условно в категорию конвенций. Фактические отличия их конвенций часто невозможно уловить.

По поводу отдельных синдикатских об'единений нужно отметить следующее:

№ 1. О „дочерних обществах" ВТС—см. в главе „Финансовые вопросы синдикатского движения".

№№ 2, 25 и 30. Спичечный синдикат 1-го созыва был ликвидирован в марте 1924 г.; он возродился вновь в январе 1926 г.; в промежутке функционировало бюро спичечной промышленности.

№№ 5, 27, 28 и 49. Табачный синдикат 1-го созыва распался в конце 1924 г. В области сырьевых заготовок его функции перешли к вновь организованному Акц. О-ву „Табаксырье". Регулирование табачной промышленности осуществлялось с 1924 г. представительным органом. В конце 1927 г. было предрешено превращение конвенции в синдикат по сбыту продукции и создано оргбюро синдиката.

№ 7. Синдикат „Сельмаш" ликвидирован в ноябре 1926 г.

№№ 8 и 42. Синдикат „Уралмет" превращается в торговый отдел единого Уральского горнозаводского треста с передачей им своего периферийного аппарата Всесоюзному Металлургическому синдикату.

№№ 10 и 31. Швейный синдикат был ликвидирован в результате неудачной оперативной деятельности. С конца 1925 г. при ВСНХ РСФСР функционирует „Постоянное совещание по делам швейной промышленности" (пленум и бюро), по своему составу (представительство от трестов) и функциям имеющее черты конвенции. ВСНХ СССР возбудил в 1927 г. в СТО вопрос об организации нового синдиката; вопрос получил пока отрицательное разрешение.

№ 11. Угольный синдикат ликвидирован через полгода после своего возникновения.

№№ 13, 14 и 32. „Жирсиндикат" и „Расмаслосиндикат" слиты в декабре 1925 года в единый синдикат „Масложирсиндикат".

№ 15. Крахмалпатбюро, осуществлявшее некоторые оперативные функции, в июле 1926 г. преобразовано в синдикат.

№№ 16 и 44. Та же линия развития имела место в химической промышленности, где в конце 1927 г. начал функционировать синдикат.

№ 17. Винсиндикат был организован при Наркоземе из быв. „Винделправления" и впоследствии ликвидирован.

№№ 18 и 34. Бюро консервной промышленности превратилось в январе 1926 г. в синдикат.

№№ 21 и 41. Та же линия развития имела место в строительной промышленности.

№№ 19 и 47. Металлосиндикат ЦР (металлургический и машиностроительный) реорганизуется в настоящее время во Всесоюзный Машиностроительный синдикат.

№№ 20, 22, 23, 35 и 38. Сложная организация об'единений лесной промышленности характеризуется преобладанием в первый период конвенций, а во второй период—оперативных органов. „Экспортлес", будучи подведомственен Наркомторгу и имея последнего пайщиком, является все же типичным экспортным синдикатом, выполняющим, между прочим, функции ликвидированного ЦЛЭБ'а. Для трех крупнейших трестов „Экспортлес" является принудительным синдикатом.

№ 24. Конвенция металлосиндикатов об'единяет синдикаты металлической промышленности и крупнейших производителей.

№№ 26 и 48. Бюро С'ездов бумажной промышленности превращается в настоящее время в Бумажный синдикат.

№ 43. „Металлосклад"—Акц. О-во по торговле металлоизделиями, учреждено в 1927 г. металлическими синдикатами. В акционерный капитал общества привлекаются капиталы др. отраслей промышленности, нуждающихся в металлоснабжении.

Другая часть утверждения тов. Трояновского о том, что синдикаты не были продуктом органического развития работы трестов, также неправильна и противоречит не только фактам, характеризующим работу синдикатов (о чем дальше), но и факту устойчивости самих синдикатских организаций. В сущности, кроме угольного синдиката, организованного действительно административным путем, швейного, а с недавнего времени и синдиката сельско-хозяйственного машиностроения, сохранились все синдикаты. Ликвидированные было спичечный и табачный синдикаты вновь возродились; на место последнего был организован сначала заготовительный синдикат „Табаксырье", а в настоящее время предрешена организация сбытового табачного синдиката. В с.-х. машиностроении роль конвенции играет теперь Бюро с.-х. машиностроения [1]); в лесной промышленности взамен конвенционного типа организаций возникло два синдиката для внутренней и внешней торговли. Уралмет превратился в торговый отдел нового укрупненного Уральского треста, а свою сеть на периферии передал ВМС'у. Металлосиндикат ЦР превратился во Всесоюзный Машиносиндикат. В последнее время зарегистрировано несколько новых конвенций между трестами, в частности, в электротехнической промышленности, которая впервые задевается синдикатским движением. В 1925 г. существовало соглашение между двумя трестами, впоследствии слившимися, а в июне 1927 г. производители арматуры создали при конвенции металлосиндикатов особое бюро с функциями конвенции. В консервной, химической и строительной отраслях промышленности существовавшие до сих пор конвенционные органы превратились недавно в синдикаты с коммерческими функциями. Вопрос о воссоздании швейного синдиката вновь подымался заинтересованными трестами и ВСНХ СССР (ходатайство их отклонено СТО, но мы полагаем, что к этому вопросу правительственным органам еще придется вернуться). На очереди стоит предрешенная организация синдикатов в бумажной промышленности и в промышленности цветных металлов. Следует отметить, что устойчивость синдикатских организаций гораздо большая, чем то наблюдается в капиталистическом хозяйстве (и в этом отражается своеобразие наших

[1]) При металлоконвенции.

синдикатов) и, кроме того, большая, чем то наблюдается среди советских торговых государственных предприятий, в особенности всесоюзного значения.

Хотя мы так настойчиво доказывали, что синдикаты возникли по инициативе трестов, но для нас этот вопрос не является принципиальным; мы стремимся лишь опровергнуть утверждение, что синдикаты есть искусственное, административными мерами порожденное построение. Последнее мы, как нам кажется, в основных чертах опровергли; что же касается вопроса о том, кто явился активным инициатором вполне своевременной и необходимой организации промышленных синдикатов, то, повторяя наше утверждение, что именно от трестов исходила инициатива к синдицированию (чем об'яснить иначе наблюдаемое своеобразие форм синдикатской деятельности, немыслимое, если их насаждает один орган?), мы считаем этот вопрос с принципиальной стороны неважным. Несомненно, что ВСНХ не противодействовал, а, наоборот, поощрял организацию синдикатов. Как в этом, так и в том, что он не дал осуществиться ряду мертвых, исходивших из административных недр ведомства проектов (о чем свидетельствуют примеры Л. М. Сабсовича)— большая заслуга ВСНХ. Но так оно неизбежно и должно было быть, ибо, как мы показали выше, существование синдикатов есть одно из важнейших условий, обеспечивающих возможность фактического регулирования государством промышленности и рынка, а также, конечно, условие безубыточной и спокойной работы производственных единиц.

Мы уделили здесь особое внимание противникам синдикатов и критиковали здесь высказанные ими взгляды о главкистском происхождении синдикатов. Справедливость требует отметить, что противоположный, правильный взгляд разделяется издавна рядом деятелей, в том числе и работниками административного аппарата. Так, в тезисах П. А. Богданова, опубликованных 23 ноября 1923 г. в „Т.-Пр. Газ.", мы читаем следующее: „Большинство синдикатов возникло в первой половине 1922 г. Этот период характеризуется крайне хаотическим состоянием рынка, когда тресты легкой индустрии, лишенные государственной дотации и выброшенные на рынок без достаточных оборотных средств, вынуждены были черпать, во что бы то ни стало, средства для своего существования из крайне слабого по емкости рынка и, как результат, вести жестокую взаимную конкуренцию, разбазаривая свою продукцию по цене ниже восстановительной. В целях борьбы с таким положением вещей явилась мысль создать об'единения однородных трестов для координированного выступления их на рынке. Этими об'единениями и явились синдикаты". Еще более активно в защиту органического врощения синдикатов в наше хозяйство выска-

зался 3/XI 1923 г. А. Л. Соколовский: „Синдикатские об'единения явились в большинстве отраслей промышленности естественным продолжением нового типа организации производства—трестов. Возникали они в результате самодеятельности трестов, а не как искусственный продукт разлагавшегося главкизма" и т.д. В заключение приведем свидетельство работника треста о происхождении синдикатов [1]). „Синдикаты возникли естественным путем. Когда тресты столкнулись с организованными и централизованными гос. заказчиками, они увидели необходимость и синдиката и конвенции. Для сбыта на вольном рынке синдикаты также нужны. Когда не было Металлосиндиката ЦР, Гомза свою рыночную продукцию сбывала в Москве. Гвозди треста дальше Москвы не шли. Когда же трест организовал для сбыта своей незначительной продукции несколько контор, то для этого понадобилось слишком много сил и накладных расходов. При синдикатской торговле получаются меньшие расходы и те же гвозди продаются за 1000 верст от Москвы" и т. д.

2. Развитие синдикатского движения в различных отраслях промышленности; разнообразие форм деятельности синдикатов.

Если мы прибавим к приведенному выше списку синдикатов тресты-монополисты—Сахаротрест, Резинотрест, ГЭТ, Центросоюз в области чаеразвески, а также Центроспирт [2]) и Центробумтрест [3]), частично выполнявших функции синдикатов, то окажется, что подавляющая часть отраслей промышленности имеет какой-либо экономический центр—единый трест, синдикат или конвенцию. К числу отраслей промышленности, в которых нет никакого синдикатского (в русском значении слова) органа, принадлежат: угольная, рудная, отчасти электротехническая, полиграфическая и некоторые второстепенные по своему значению ветви химической промышленности.

Отсутствию в этих отраслях промышленности синдикатов можно найти, в большинстве случаев, об'яснения, хотя они далеко не всегда являются исчерпывающими. Так, в угольной промышленности синдикат был ликвидирован и не потребовалось немедленное его воссоздание в связи с тем, что уголь почти не идет на широкий рынок, а обслуживает, главным образом, нужды промышленности и транспорта. Угольная промышленность, как важнейшая ветвь государственной промышленности, подвергается постоянному наблюдению и контролю со стороны регулирующих органов:

---

[1]) Речь представителя Гомзы в комиссии по обследованию синдикатов. Цитировано по отчету в журн. „Синдикат" № 5—6.

[2]) Орган, возглавляющий управление спирто-водочной монополией.

[3]) Центробумтрест является монополистом в импорте бумаги и, кроме того, реализует продукцию (газетную бумагу) не входящих в его состав заводов.

99% ее подчинено непосредственно Главгортопу ВСНХ СССР ВСНХ и Госплан жестко нормируют как производство угля, так и цены на него, прикрепляют плановых потребителей топлива к тому или иному району. План топливоснабжения утверждается в особом порядке СТО. В таких условиях тресты не ощущают безусловной необходимости в синдикате.

Отсутствие синдиката и попыток к синдицированию в рудной промышленности об'ясняется, главным образом, тем, что значительная часть рудной промышленности включена в металлические комбинаты, внутри которых потребляются ее продукты.

В полиграфической промышленности делались неоднократные попытки к синдицированию. В настоящее время функционирует Бюро С'ездов полиграфической промышленности. Эти попытки, однако, не приводили к созданию синдиката. В типографской промышленности предприятия в большинстве мелкие и разбросаны по всему Союзу—это затрудняет его организацию. Тем не менее в полиграфической промышленности мы считаем создание синдикатского органа необходимым. Полиграфическая промышленность нуждается в обновлении своего основного капитала и в индустриализации производства; закупку оборудования приходится производить за границей, при чем каждая типография не может без большого ущерба для себя производить эти закупки или поручать местным торговым органам производить таковую (для достижения выгодных цен и условий платежа и получения машин новых систем необходимы крупные централизованные заказы). С другой стороны, в полиграфической промышленности наблюдается перегрузка типографий в столицах и, наоборот, неполное использование оборудования в провинции. К тому же перед полиграфической промышленностью поставлена Президиумом ВСНХ РСФРС задача концентрации ее производства в крупных городах; успешное осуществление этой задачи упирается в необходимость создания синдикатского органа.

Синдикат полиграфической промышленности мог бы взять на себя в первую очередь импорт оборудования и размещение заказов в провинции, а также представительство интересов промышленности. Так как в полиграфической промышленности продукция не работается на склад, то обычного типа сбытовой синдикат в ней невозможен. Мысль о создании синдиката полиграфической промышленности не покидает ее работников.

Как степень охвата синдикатами своих отраслей промышленности, так и формы направления их деятельности чрезвычайно разнообразны. В большинстве случаев, и то и другое имеет свое экономическое об'яснение в условиях работы каждой отрасли промышленности и группировке

действующих предприятий. Впрочем, мы не отрицаем также влияния неэкономических факторов, к которым мы условно причисляем успешность оперативной деятельности самих синдикатских органов, могущую задержать, сузить или, наоборот, ускорить и расширить обслуживание синдикатом своей отрасли промышленности.

Эти колебания об'ясняются обычно тем обстоятельством, что синдицированию с успехом подвергаются только однородные, обычно только крупные индустриальные предприятия. Если в какой-либо отрасли промышленности значительный вес имеют мелкие предприятия, разбросанные по различным районам, то процент синдицирования производства понижается. Мелкие кустарного типа предприятия сами не тяготеют к синдицированию; как для государства, так и для остальной крупной промышленности их вовлечение в синдикат, в сущности, нецелесообразно. Предприятия эти обычно кустарного типа. Они вырабатывают в большинстве случаев фабрикаты худшего качества, более дешевые, иного ассортимента. Сбыт их изделий происходит только в ближайшем районе; при районировании сбыта им немыслимо предоставить специальный рынок, так как они не покрывают весь спрос своего района, в частности, на более высокие сорта; снабжение их синдикатом затруднительно, если не невозможно, в виду крайне незначительной потребности каждой такой единицы. Наконец, эти мелкие предприятия часто не имеют никакого будущего и поддержка их через синдикаты даже вредна: многие из них в течение первых лет НЭП'а работали с колоссальными перебоями, часто проедая свое имущество или пользуясь специальной поддержкой местной власти. Практика показала, что некоторая часть их совсем ликвидировалась. В связи с этими причинами, напр., Нефтесиндикат об'единяет 99% производства, так как в нефтяной промышленности почти все промысла индустриального типа. Наоборот, Спичечный и Кожевенный синдикаты об'единяют только около 80% своего производства в соответствии с кустарным характером части фабрик. Впрочем, синдикат вступает иногда по отдельным поводам в специальные договорные отношения с несиндицированными предприятиями. Так, ВКС обязался в 1925 г. снабжать некоторые несиндицированные предприятия сырьем, присоединив к себе их районы заготовок. Спичечный синдикат I созыва снабжал материалами (в том числе импортными) две несиндицированные фабрики. Металлосиндикат ЦР приобретал продукцию несиндицированных трестов для сбыта в ассортименте товаров производства синдицированных трестов и т. п.

Не только мелкие, но и некоторые крупные предприятия не всегда об'единяются соответствующим синдикатом на все

100%. Так, например, вне процесса синдицирования находятся нередко предприятия вполне индустриального типа, входящие в тресты - комбинаты с иным преобладающим производством (например, химическая фабрика в комбинате с преобладанием металлического производства). Такие факты имели место, между прочим, в силикатной промышленности. В этих случаях конкуренция не вполне ликвидируется, а работа „диких" предприятий часто тормозится из-за отсутствия сырья и пр. Нередко в синдикат не входят сравнительно крупные производственные предприятия—одиночки, подчиненные ГСНХ. В той же спичечной промышленности вне синдицирования до последнего времени находились фабрики „Надежда" (Вязьма), „Пламя" (Тюмень) и некоторые другие, не уступающие по своим размерам многим синдицированным фабрикам. В настоящее время по инициативе ВСНХ РСФСР им будет облегчен доступ в синдикат, что нельзя не считать положительным фактом. В Продасиликат не входит „Смолстекло" и другие более мелкие предприятия и т. д.

Другие случаи неполного охвата синдикатами своей отрасли производства являются результатом стремления к партизанской деятельности со стороны какой-либо одной мощной производственной единицы; это стремление об'ясняется обычно особыми географическими условиями расположения предприятия и находит часто поощрение со стороны национальных органов ВСНХ (этот сепаратизм чреват, как мы покажем ниже, тяжелыми для промышленности последствиями). Вот несколько примеров этого рода: выход Украинского Сельмаштреста из синдиката Сельмаш, Укртабактреста из Табачного синдиката, выход С. З. спичечного треста из Спичечного синдиката.

Все же можно констатировать, что процент синдицирования в Союзе необычайно высок. Типичной особенностью наших синдикатов является их всесоюзный характер. В капиталистическом хозяйстве картели, охватывающие всю отрасль производства в национальном масштабе, редки (в специфически пригодных для этого отраслях чаще встречаются национального масштаба тресты, напр., в нефтяной промышленности). В большинстве случаев, как напр., даже в угольной промышленности Германии и России до революции функционировало несколько картелей, конкурировавших между собой. Всесоюзный характер наших синдикатов вполне соответствует задачам советских синдикатов и структуре нашего хозяйства. С народно-хозяйственной точки зрения весьма незначительна разница между вредом, который приносит конкуренция многих трестов между собой, и конкуренцией трех картелей, об'единивших все тресты в три группы. Роль орудий государственного регулирования

промышленности и торговли эти конкурирующие между собой картели исполнять в полной мере не могут, а мы знаем, что в этом—одна из целей существования советских синдикатов. Этим об'ясняется, напр., тот факт, что в металлопромышленности, где существовали до последнего времени районные синдикаты, создана об'единяющая их конвенция. Об'единению трестов между собой во всесоюзном масштабе содействует государственный их характер, тогда как частно-хозяйственные интересы капиталистов вызывают неустойчивость их картельных образований.

Капиталистические синдикаты строятся обычно по принципу узкой специализации. Советские же синдикаты, в большинстве случаев, охватывают регулирование (и реализацию) всех основных продуктов производства. Металлосиндикат ЦР представлял собой едва ли не единственное исключение этого рода, но и он охватывал значительную часть производства. Так, при возникновении синдиката предметами синдицирования были: 1) железо сортовое, кровельное и листовое, 2) жесть черная, 3) чугунное литье (посудное, печное и водопроводное), 4) гвозди проволочные, 5) проволока катаная и тянутая, 6) заклепки, болты, костыли, 7) трубы газовые, жаровые и дымочадные. С августа 1923 г. к этому списку присоединены предметы среднего и мелкого машиностроения. В 1927 г. Металлосиндикат преобразован в Синдикат машиностроения. С этим синдикатом, в котором специализация по советским условиям высока, любопытно сопоставить данные о Продамете, приведенные в первой главе: об'ем синдицирования производства Продаметой расширялся постепенно и никогда не достигал 100% ассортимента членов синдиката.

Советские синдикаты действуют в других условиях. Комбинирование в советской промышленности высоко развито; советские тресты в большинстве своем об'единяют фабрики, вырабатывающие и фабрикат (разнообразный) и полуфабрикат. К тому же, советские синдикаты стремятся превратиться в торговый аппарат трестов своей отрасли, целиком освобождая их от торговых функций. Все это оправдывает широкую универсальность деятельности советских синдикатов. Как правило, синдикаты в большинстве отраслей промышленности стремятся охватить своими операциями полностью всю продукцию синдицированных трестов. Все же, по нашему мнению, универсальность эта зашла слишком далеко, усложняя задачи синдикатов и препятствуя полной рационализации их работы. В такой сложной отрасли промышленности, как металлическая, некоторая специализация, начало которой положено созданием Всесоюзных Металлургического и Машиностроительного синдикатов и приступом к организации синдиката по цветной метал-

лургии,—необходима. Но и в текстильной промышленности способно вызвать сомнения в своей целесообразности полное об'единение семи ветвей промышленности в одном органе, который одновременно ведет крупные импортные и снабженческие операции. ВТС, имеющий черты концерна, о чем мы будем говорить подробнее в соответствующем разделе, должен был предоставить отдельным частям значительную автономию в работе. Образование специального общества по импорту („Текстильимпорт"), Акц. О-ва по розничной торговле („Текстильторг"), Акц. О-ва по текстильному машиностроению („Обтекстиль"), наделение некоторыми правами управлений торговли отдельными волокнами и др. факты показывают, что ВТС сам считает нужным итти по этому пути. В противном случае, при усложнении его операций и увеличении оборота, ему угрожали бы серьезные опасности. В сущности говоря, неудачи ВТС в области обслуживания трестов второстепенных волокон, в области заготовки сырья для этих производств, а также в части технического снабжения трестов, являлись сигнализацией такой опасности. Чем сложнее работа синдиката, тем большая автономия должна быть предоставлена отдельным его частям; в некоторых случаях выделение капитала и круга функций в специальные организации, наделенные правами юридического лица (по типу „дочерних обществ"), вполне уместно.

Как мы указывали выше, формы синдикатских об'единений и направление их деятельности также глубоко различны. Это обстоятельство дало одному автору повод утверждать, что формы синдикатской деятельности еще вообще не выкристаллизовались. Мы полагаем, что в этом многообразии форм сидикатской деятельности содержится доказательство того, что синдикаты—жизнеспособные и гибкие органы, вполне приспосабливающиеся к своеобразным условиям работы в своих отраслях промышленности. Это констатирование разнообразия форм синдикатской деятельности, как положительного факта, не мешает нам полагать, что по мере укрепления и развития синдикатской деятельности большинство синдикатов сгладят между собой различия в этом отношении, так как разовьются в полные синдикаты, централизующие в своих руках все 100% сбыта изделий (в том числе экспорт) и главную часть снабжения (в том числе импортного) с вытекающими из такого об'ема их оперативной деятельности функциями в области регулирования и финансирования деятельности трестов.

С своеобразием характера работы отдельных синдикатов мы познакомимся конкретно ниже, при рассмотрении различных сфер деятельности синдикатов. Укажем здесь на некоторые примеры разнообразия форм синдикатских

об'единений. Часть об'единений имеет ограниченную задачу „согласования торговой деятельности участников соглашения" (конвенции)[1]). Другой части об'единений „присваиваются права юридического лица и самостоятельность в оперативной деятельности" (синдикаты в собственном смысле слова)[2]). Характер оперативной деятельности может быть совершенно различен. Большая часть синдикатов имеет основной задачей своей деятельности реализацию продукции своих членов. Таковы синдикаты: Нефтяной, Металлургический, Машиностроительный, ВТС, Соляной, Спичечный и др. Часть синдикатов (ВКС, Табаксырье, Табачный синдикат I созыва, Махорочный, Маслобойный) имеют преимущественный[3]) уклон в сторону заготовительной деятельности на рынках с.-х. сырья. Операции по сбыту и снабжению развивались в синдикатах неравномерно. В то время как Спичечный синдикат еще до последнего времени проводил менее 20% продукции синдицированных трестов, Нефтесиндикат с первых лет своей организации синдицировал сбыт нефтетрестов на 98%. Солесиндикат и Уралмет очень скоро приблизились к охвату на 95—100% продукции синдицированных трестов, а ряд других синдикатов постепенно из года в год повышал процент реализации продукции промышленности через свой аппарат, достигнув в этой области в 1926/27 г. значительных результатов. Часть синдикатов осуществляет экспортные функции непосредственно (Нефтесиндикат) и через специальные организации. Те же различия отмечаются в области операций по снабжению. Часть сбытовых синдикатов весьма слабо развили эти операции (Солесиндикат, ВМС и др.). Наоборот, другие синдикаты охватили в большом проценте снабжение трестов импортными материалами (ВТС, ВКС, Спичечный), предметами технического снабжения (ВТС, Продасиликат, ВКС), сырьем и материалами внутреннего происхождения (Продасиликат, ВТС, ВКС, Уралмет и др.). Часть синдикатов прибегла к организации собственных подсобных предприятий, обслуживающих потребности всей отрасли промышленности (Продасиликат, ВКС).

Вопрос о природе и перспективах развития конвенций в советских условиях представляет существенный интерес. В печати разгорелась полемика вокруг выдвинутого Х. И. Брауде тезиса, что „при наличии ВСНХ и НКТорга, устанавливающих производственные программы, цены, районы сбыта, условия отпуска товаров и пр. конвенции в большинстве случаев не имеют самостоятельной сферы ра-

---

[1]) Проект „Положения о синдикатских соглашениях".

[2]) Проект „Положения о государственных синдикатах".

[3]) Табаксырье—исключительный.

боты". [1]) В такой форме утверждение Х. И. Брауде представляется неправильным. Прежде всего, приведенный выше список синдикатских об'единений показывает, что распространение конвенций в нашей промышленности довольно велико и что в самое последнее время созданы новые конвенции. Следовательно, практика не подкрепляет априорных заключений нашего автора. Дело в том, что хотя окончательное определение политики трестов принадлежит регулирующим органам, но в ряде отраслей промышленности, в особенности неподведомственной союзному ВСНХ, успех правительственного регулирования зависит в значительной степени от предварительного об'единения большинства трестов в конвенциях. В этом отношении замечательно, что в некоторых случаях регулирующие органы передоверяют конвенциям свои функции по регулированию трестов. Так, Главметалл поручил Металлоконвенции организовать распределение недостаточного металла между потребителями. Высшая Арбитражная комиссия на этом основании отказала в иске, пред'явленном к Мосмаштресту за невыполнение принятого заказа вследствие новых директив конвенции.

Заграничная, в частности, довоенная германская практика также говорит против утверждения Х. И. Брауде. В Германии во время войны, несмотря на ограничение самостоятельности промышленных предприятий и регламентирование цен, существовали и развивались и конвенции и синдикаты.

Нужно сказать, что в ряде отраслей промышленности конвенции являются преддверием к об'единению в синдикат с оперативными функциями. Ряд конвенций осуществлял еще до преобразования их в синдикат коммерческие функции в небольшом об'еме (Бюро спичечной промышленности, Консервбюро, Совет С'ездов химической промышленности и др.) в форме исполнения комиссионных поручений. [2]) Многие из них преобразовались впоследствии в синдикаты (таким путем возникли Спичечный, Химический, Консервный, Строительный и др. синдикаты). Часть существующих ныне конвенций уже намечено наделить оперативными функциями (Бюро С'ездов бумажной и табачной отраслей промышленности). Мы полагаем, что этот процесс будет развиваться дальше, в частности, в связи с поставленной перед промышленностью задачей организации внутрипромышленного оборота.

Тем не менее, в некоторых отраслях, где синдикат не имеет поля деятельности, конвенции имеют все шансы даль-

---

[1]) Сборник „Синдикаты СССР", статья „Сбытовая деятельность синдикатов". См. возражения Спектора в № 1 журнала „Металл".

[2]) Бюро Спичечной промышленности осуществляло заготовку импортных материалов в широком масштабе, маскируясь об'единенной Московской конторой Спичтрестов.

нейшего их сохранения. Мы полагаем, что конвенции могли бы в дальнейшем развиваться по пути специализации, охватывая производство отдельных категорий продуктов. Создание конвенции в области арматурного производства в этом отношении симптоматично.

3. Регулирующая роль синдикатов. Обратимся к ознакомлению с деятельностью синдикатов и начнем, прежде всего, с регулятивных функций синдикатов.

В сущности говоря, важнейшей задачей синдикатской деятельности является, как отметил Л. М. Сабсович, „урегулирование, путем согласования, торговой и заготовительной деятельности трестов, с тем, чтобы устранить вредную для государства и трестов конкуренцию и помочь трестам совместными усилиями планомерно овладеть рынком сбыта и заготовок“ [1]). Действительно, важнейшей функцией синдикатов является именно регулирование, планирование сбыта изделий в своей отрасли промышленности, „рационализация торговой и заготовительной деятельности“, как определил проект декрета о синдикатах [2]). В этой связи безразлично, как осуществляется эта задача, путем ли регулирования торговой деятельности трестов в чистом виде или путем централизации в синдикате и непосредственного осуществления им торговых функций трестов. И то и другое составляет элементы регулирования торговли (и промышленности).

Вспомним, прежде всего, результаты регулирующей деятельности синдикатов. Когда синдикаты возникли (в 1922 г.), то их непосредственной, ближайшей (но, конечно, не исключительной) задачей было прекращение разбазаривания продукции трестами по ценам ниже себестоимости и упорядочение совершенно дезорганизованной еще в то время, торговли промышленными изделиями. Этой основной первоначальной цели своей деятельности синдикаты добились вне всякого сомнения. Различными мероприятиями синдикатам удалось в сравнительно короткий срок помочь промышленности овладеть стихией рынка, выяснить его емкость, ограничить производство возможной реализацией, довести убыточные цены до уровня себестоимости (и выше его) и создать нормальные условия работы трестов. Несомненно, что в 1922 и 1923 годах никакие другие организации, скажем, административного типа, достичь этих результатов не могли. „С организацией синдикатов торго-

---

[1]) Цитированная статья в сборнике „На новых путях“.

[2]) Ср. П. А. Богданов (в „Торг.-Пром. Газ.“ за 1923 г.)—„О синдикатах“: „В целях борьбы (с взаимной конкуренцией трестов) явилась мысль создать об'единение однородных трестов для координированного выступления их на рынке. Собственно торговые функции синдикатов начинают приобретать превалирующее значение лишь позднее“.

вому кустарничеству и распыленному состоянию трестов пришел очень быстрый конец" [1]).

Этот успех был достигнут синдикатами в первую очередь тем, что они сделались экономическим центром промышленности, тем, что они смогли об'единить, хотя бы в одной торговой сфере, деятельность трестов, до тех пор ни в чем между собой не связанных. Эту черту синдикатской деятельности, связанную с всесоюзным характером наших синдикатов, хорошо характеризует отчет одного из синдикатов о своей деятельности:

„Организация синдиката и деятельность его, знаменовавшие собой прежде всего ликвидацию конкуренции между трестами и об'единение ранее разрозненных усилий промышленности к овладению рынком, радикально изменили обстановку, в которой приходилось работать трестам. В исключительно короткий срок тресты оказались в значительно лучшем положении на рынке: цены уже осенью 1922 г. были доведены до уровня себестоимости, сбыт значительно упрочен, в особенности в ближайших районах. Под производство был заложен тем самым минимально необходимый фундамент. С этого момента производство могло развиваться в сторону расширения и улучшения качества фабриката. Было бы все-таки ошибкой сказать, что этот эффект был достигнут одним заключением соглашений между трестами, и что при наличии этих соглашений без синдиката могли бы быть достигнуты те же результаты. Прежде всего, соглашения остались бы на бумаге, если бы не было специального органа, наблюдающего за их осуществлением. Затем, по характеру некоторых из этих соглашений, был неизбежен постоянный специальный орган (цены). Наконец, самостоятельная деятельность синдиката как в области об'единения торговли, так и в остальных областях способствовала спайке трестов между собой и действительному об'единению крупнейшей промышленности и т. д."

а) Регулирование цен и калькуляционная проблема.

Обратимся к важнейшему в первый период существования синдикатов орудию регулирования торговли синдикатами—к регулированию цен и, в связи с этим, к калькуляционной работе синдикатов. Эта сторона деятельности синдикатов подверглась особенным нареканиям, как увидим ниже, в известной мере справедливым. Однако, нельзя рассматривать политику цен синдикатов за все года их существования как одно целое. Мы принуждены выделить несколько неравных периодов и рассматривать каждый из них самостоятельно.

---

[3]) И. Т. Смилга, цитированная работа.

Первый период заканчивается для большинства синдикатов (для синдикатов в рыночных отраслях промышленности) к началу 1923 г. В этот период синдикаты были единственным органом, регулировавшим цены трестов. Государство в этот период не ставило и не могло ставить себе задачу непосредственного регулирования цен промышленности. Не могло потому, что, во-первых, синдикатские организации еще только складывались, и госорганам в регулировании цен пришлось бы иметь дело не только с центральным синдикатом, но и со всеми трестами и предприятиями в каждой отрасли промышленности. Во-вторых, торговля промышленными изделиями, как и вообще рыночные отношения в стране, находилась еще в полном хаосе; целесообразное же регулирование торговли административными методами при таком хаотическом состоянии рынка было абсолютно невозможно. Регулирование в такой обстановке осуществимо исключительно экономическими мероприятиями и, главным образом, со стороны экономических организаций, каковыми и явились синдикаты. Стремления синдикатов сводились в политике цен в этот период, главным образом, к повышению явно убыточных цен, что и вызывалось потребностями момента. Синдикаты, стремясь повысить существующий уровень цен, достигали этого эффекта различными мероприятиями (минимальные цены, районирование сбыта, регулирование производства в зависимости от емкости рынка, расширение обслуживаемого торговлей района и т. д.) и, в общем, своей цели достигли. При этом об'ективность требует указать, что в этот период синдикаты в своей политике цен исходили из стремления добиться максимально приемлемых для рынка цен, не базируясь при этом в своей практике на детальных калькуляциях себестоимости. Однако, этот факт не должен быть вменен в вину синдикатам. Как это неоднократно констатировали различные комиссии ВСНХ, лишь к концу 1922 г., и то не во всех отраслях промышленности (даже легкой индустрии), цены, в общем, достигли уровня себестоимости. Следовательно, в действительности стремление синдикатов к максимально высоким ценам привело в 1922 г. лишь к постепенной ликвидации убыточных цен, т.-е. к факту безоговорочно положительному. Ориентация на калькуляционную себестоимость была фактически невозможна, так как не только отсутствовала необходимая система учета себестоимости, но и не было необходимых условий для того, чтобы учет себестоимости, с точностью хотя бы в 10—20%, мог быть налажен. Анализ калькуляций 1922 г., проделанный многочисленными органами, в том числе РКИ, и, в особенности, наблюдение за динамикой проверенных уже комиссиями цифр себестоимости (эта динамика обнаружи-

вает ни с чем не сообразные скачки) доказывает всякому критически настроенному обозревателю, что калькуляций в 1922 г. не было. В этом нет ничего удивительного, если учесть то обстоятельство, что в 1922 г. не было твердой валюты (ни единой, ни параллельной) и не было вообще устойчивого рынка сырья, топлива и вспомогательных материалов; расходовались же старые запасы, восстановительные цены которых вообще не были известны. Если к этому прибавить, что и процесс производства в то время еще не приобрел устойчивости, то станет очевидным, что себестоимость не могла быть исчислена в 1922 г. даже с приблизительной точностью. Цифровой подсчет должна была заменить интуиция, подсчет на глаз, который в то время, несмотря на свою неточность, конечно, никого не мог ввести в заблуждение относительно общей убыточности промышленных цен. Следует отметить, что синдикаты считали в этот первый период своей деятельности своей прямой задачей улучшение калькуляционного дела. Почти все синдикаты разрабатывали сметные калькуляции себестоимости, инструктировали калькуляционную работу трестов и т. д., но результаты были мизерные, если не считать того, что в результате этой деятельности внимание трестов было привлечено к калькуляционной проблеме и того, что несколько окреп учетный аппарат трестов и синдикатов, который впоследствии сумел справиться со своей задачей.

Второй этап синдикатской политики цен захватывает период с начала 1923 г. до наступления осеннего кризиса того же года. В этот период синдикаты вступили уже сравнительно окрепшими организациями. Цены достигли в общих чертах уровня восстановительной себестоимости (в легкой промышленности и в отраслях тяжелой индустрии в той части, в которой они обслуживают рыночный спрос); рынок организовался, тенденции цен оформились, производственный процесс также упорядочился. Этот период характеризуется тем, что условия для регулирования государством деятельности трестов и синдикатов в отношении цен уже создались, но государственные органы вплоть до самого кризиса не использовывали открывшихся возможностей. В этот период тресты и синдикаты использовали свое монопольное положение для извлечения больших прибылей, для ускоренного темпа социалистического накопления наименее рациональным экстенсивным способом—путем абсолютного повышения цен. Отрицать самые факты: 1) чрезвычайного повышения промышленных цен (обгонявшего рост основных ценообразующих факторов) и 2) исключительно быстрого темпа накопления в национализированной промышленности, имевших место в значительной степени бла-

годаря существованию и деятельности синдикатов, теперь, по истечении 4-х лет, конечно, не приходится. Поэтому попытка Н. Г. Шкляра в книге „Синдикаты" доказать, что синдикаты вовсе не были причастны к повышению промышленных цен, кажется нам попыткой с негодными средствами. Высокие прибыли промышленности за этот период вообще не могут быть оспорены. Их можно доказать одной ссылкой на последовавшее снижение цен, которое, не будучи согласовано с понижением себестоимости, тем не менее не причинило убытков промышленности. Снижение цен, произведенное в 1923/1924 г., измеряется следующими цифрами: общий уровень отпускных промышленных цен снизился на 25,3%, а по некоторым отраслям промышленности—до 40—45%; по отдельным же товарам размеры снижения доходят до 50—70%. Так, например, гвозди удешевлены на 47%, подошва—на 48%, краски—на 52%, тонкое сукно—на 61%, махорка—на 71% и т. д. [1]). Снижение себестоимости отставало от темпа снижения цен, тем более, что ряд весьма важных факторов себестоимости (зарплата, сырье) в общем не обнаружил сильной понижательной тенденции.

В предшествовавшей главе мы достаточно подробно выяснили, что политика высоких цен не является выражением природы советских синдикатов. В течение 1923 г. мы видели, однако, что синдикаты вместе с трестами осуществляли политику высоких цен. Эта политика была несомненно опасна и вредна для народного хозяйства СССР, но она вытекала не из природы советских синдикатов, а из двух крупнейших ошибок регулирующих органов, в первую очередь, ВСНХ. Государственные регулирующие органы, в особенности в начале процесса повышения цен, не учитывали всех вредных последствий этого повышения. С другой стороны, когда процесс „ножниц" стал уже намечаться и начали вырисовываться неблагоприятные последствия этого расхождения цен, государственные регулирующие органы не сделали из этого своевременно соответствующих выводов. Весь этот период характеризуется полной оторванностью промышленности, и в первую голову синдикатов, от ВСНХ. Об этом имеются авторитетные свидетельства помимо самой практики синдикатов в этот период, которая вопиет об оторванности синдикатов от гос. планирующих органов. В цитированном выше обследовании синдикатов рабоче-крестьянской инспекцией мы читаем утверждение, что „синдикатами ВСНХ не управлял"; это утверждение базируется в основном на констатировании самостийности политики цен синдикатов. Помимо того, мы имеем ряд показаний самих синдикатов, относившихся к концу периода, о

[1]) Статья А. Гринцера в № 1 „С. Х." за 1925 г.

том, что они добивались твердых, положительных директив от ВСНХ и его поддержки их политики, основанной на этих директивах (см. журнал „Синдикат", „Бюллетень Спичечного Синдиката" и т. д.). В отдельных случаях, правда, не относившихся к политике цен (ниже мы с ними познакомимся), стремление синдикатов добиться активности ВСНХ проявлялось очень решительно и наталкивалось на полное бездействие органов ВСНХ. Во всяком случае, не оставляет ни малейшего сомнения тот факт, что ВСНХ не использовал открывшейся перед ним с укреплением синдикатов и общим под'емом народного хозяйства возможности активного регулирования торговли промышленными изделиями. Нет также сомнения, что в случае своевременного регулирующего воздействия со стороны государства раствор ножниц не был бытак велик и последовавший кризис был бы в огромной степени смягчен.

В каком отношении находились синдикатские цены и себестоимость в этот период? Нет сомнения, что в 1923 г. часть предпосылок для калькуляции себестоимости была уже налицо сравнительно с 1922 г. С весны 1923 г. в оборот вошел и в нем укоренился червонец. Из страны с одной только падающей валютой СССР превратился в страну с двумя параллельными валютами: падающей и устойчивой. Появился все-таки измеритель ценности, хотя и плохой. С другой стороны, процесс организации рынка и производства пошел довольно далеко вперед. Нельзя утверждать, что калькуляция себестоимости к этому времени сделалась вполне возможной и точной, но совершенно несомненно, что калькуляция себестоимости все полнее нащупывала подлинную восстановительную себестоимость (точная калькуляция стала возможной только после денежной реформы)[1]. Тем не менее, и в этот период калькуляция себестоимости являлась только отдаленной базой политики цен синдикатов (и вообще промышленности), притом по причинам как раз противоположным тем, которые действовали в 1922 г. В 1922 г. синдикаты имели задачей повышение цен для достижения восстановительного уровня их. Постепенно приближаясь к этому уровню, синдикаты все же не базировались на себестоимости, так как в течение большей части 1922 г. цены продожали оставаться убыточными. В 1923 г. синдикаты в соответствии с ложно понятыми ими задачами повышали, используя повышенную кон'юнктуру, цены значительно выше себестоимости с надбавкой нормальной при-

[1]) В „Промышленности за 1923 г." С. Молчанов заявляет: „На современные калькуляции нельзя смотреть, как на зеркало, точно отражающее действительную себестоимость продукции промышленности. В этом отношении они плоть от плоти, кровь от крови не только современной отчетности в целом, но и отчетности довоенной, ибо и калькуляции того времени не блистали своей точностью".

были. Повышенные цены лета 1923 г. („Нижегородский ажиотаж") ориентировались не на себестоимость, а на повышенный спрос (как впоследствии оказалось — торговый) при недостаточном предложении.

Для этого периода спор о том на какой уровень себестоимости ориентируются синдикаты — на себестоимость наиболее дорогих, наиболее дешевых или средних по величине себестоимости фабрик—практически не имел никакого смысла. Все фабрики, включая и наиболее дорогие по своему производству, получали высокую прибыль на единицу продукции. Глубокомысленные замечания противников синдикатов, относившиеся как раз к этому периоду (высказывались они, впрочем, после наступления кризиса), о том, что советские синдикаты создают тепличную атмосферу для наиболее отсталых предприятий и равняют свои цены по себестоимости (плюс нормальная прибыль) худших предприятий—не только неверны теоретически (о чем мы говорили выше во 2-й главе), но и лишены всякого практического содержания применительно к II и III кварталам 1923 г.

К нарисованной схеме синдикатской политики цен в 1923 г. необходимо внести несколько конкретных дополнений.

В действительности синдикаты на протяжении этого периода повышательной тенденции цен вносили некоторую струю умеренности в „зарывавшуюся" политику цен большинства трестов. Примеры такого воздействия на трестовскую политику цен довольно обильны. Они имели место, по свидетельству книги „Синдикаты", в практике металлосиндикатов, Сельмаша, Нефтесиндиката и некоторых других. Нам известны такие же случаи в практике Спичечного синдиката (спор с Полесским трестом в мае 1923 г., противодействие прошедшему в период Нижегородской ярмарки повышению цен на 40%) и Продасиликата.

Последний опубликовал в приложении к своему отчету за 1922/23 г. весьма интересные материалы по этому вопросу (стенограмму). Весной 1923 г. Продасиликат не соглашался повышать цены на фабрикаты, как того требовали тресты, и в мае того же года на собрании уполномоченных его политика цен была жестоко раскритикована трестами. Правление Синдиката высказало следующие мысли: „...надо признать, что наши цены грабительские и мы не должны их поощрять", „товар лежит на складах и не реализуется, потому что цены слишком высокие" и т. п. Представители же трестов возражали: „в вопросе об установлении цен у Синдиката была только одна забота, что будет, если рынок не примет товара, что будет, если он не сумеет сбыть товар", „цены Продасиликата являются не восстановительными, а разрушительными" и т. п. Из этих прений с очевидностью вытекает, что синдикат оказывал сдерживаю-

щее влияние на рост цен, и притом не столько потому, что синдикат, считая нужным противодействовать процессу быстрого накопления в промышленности (перед синдикатами в то время не были достаточно четко поставлены их народно-хозяйственные задачи), а главным образом, потому, что он более трезво оценивал покупательские возможности рынка, тогда как тресты (под влиянием крайней нужды в средствах, с одной стороны, и видимости хорошего сбыта— с другой) потеряли всякое ощущение реального рынка. Этот факт типичен для многих синдикатов; в связи с этим именно синдикаты первые почувствовали осенний перелом конъюнктуры (и силу этого перелома) и провели в целом ряде отраслей промышленности по своей инициативе значительное снижение цен, в отдельных случах даже при прямом противодействии трестов (Текстильный синдикат—конфликт с Моссукном; Спичечный синдикат—конфликт с С. З. трестом; Продасиликат и др.).

Впрочем, нужно также признать, что синдикаты в обоснование своей и трестовской политики цен приводили калькуляционные исчисления, из которых всегда вытекало, что отпускные цены умеренно прибыльны. Если проследить движение себестоимости по этим официозным калькуляциям, опиравшимся, конечно, на калькуляции трестов, то обнаружилось бы, что себестоимость производства в течение года беспрерывно и неумеренно росла. В основе легкомыслия, с которым составлялись калькуляции, лежала, конечно, невозможность составления действительно вполне точной, легко подвергаемой объективной проверке, калькуляции. Поэтому, мы можем утверждать, и это неоднократно подтверждалось заявлениями хозяйственников после кризиса в различных комиссиях ВСНХ, а также фактом последовавшего резкого снижения себестоимости в калькуляциях, что официальные калькуляции в 1923 г. составлялись совершенно необъективно и имели, так сказать, служебный (для обоснования политики цен) характер. Как выяснилось впоследствии, тресты, в особенности в легкой промышленности, в этот период имели различные калькуляции, при чем калькуляция с наименьшей цифрой себестоимости оставалась лишь для внутреннего употребления. В этом отношении особенно колоритно следующее заявление председателя одного из трестов, сделанное в комиссии ВСНХ по пересмотру синдикатов (цитируем по стенограмме от 17 августа 1923 г.): „Калькуляция у нас есть, но она понятна только нам самим. Каждый месяц мы подходим к этой калькуляции разными способами, но у нас есть один основной способ, которым, в сущности, мы исчисляем... Рыночная калькуляция у нас составляется смотря по тому в какое учреждение мы идем — такую калькуляцию мы и придумы-

ваем“ [1]). Эти факты, а также то обстоятельство, что синдикаты участвовали в этой вакханалии с калькуляциями, конечно, очень печальны и свидетельствуют об очень плохой организации хозяйства, когда хозяин не знает фактической себестоимости работы на его предприятиях, а его приказчики (тресты и синдикаты) заняты затушевыванием действительных результатов учета. Весь этот период приходится принять целиком, констатируя, что государственные органы допустили в этот период несомненную ошибку (уже не могущую быть об'ясненной продолжающимся хаосом в хозяйстве), не регулируя активно деятельности хозяйствующих органов, в первую голову синдикатов. Нам могут представить возражения,—ведь раз тресты и синдикаты стремились скрыть свои прибыли в калькуляциях, значит, они опасались, что правительственные органы, обнаружив прибыли по калькуляциям, заставят их снизить цены. И на самом деле, ведь с момента XII партийного с'езда стал дебатироваться на страницах печати вопрос о „ножницах“. Это возражение, несмотря на кажущуюся убедительность,— несостоятельно. Гос. органы, рассматривавшие, а в некоторых случаях утверждавшие, калькуляции себестоимости и основанные на них цены, относились к представляемым калькуляциям совершенно формально. Мы можем утверждать, что органы ВСНХ и КВТ смотрели в этот период сквозь пальцы на явно прибыльные цены промышленности, пользовавшейся кон'юнктурой рынка. Достаточно указать на ряд последовательно повышающихся цен на ситец, которые устанавливались КВТоргом с конца 1922 года вне всякого соответствия с динамикой себестоимости. Исследователь движения цен А. Я. Гринцер в статье „Итоги регулирования цен“ в № 4 „Соц. Хоз-ва“ за 1924 г. констатирует следующее: „В прошлом хозяйственном году (1922/23г.) государственное регулирование цен носило лишь формальный характер. На деле оно не осуществлялось вовсе, а иногда принимало даже уродливую форму... И несмотря на то, что цены пересматривались довольно часто, регулирование это не выходило за пределы кабинетной работы регулировавших органов, и фактические продажные цены имели тот уровень, который считали желательным для себя в тот момент тресты и синдикаты“. Вообще известно, что в весенние и летние м-цы 1923 г., т.-е. как раз после XII с'езда РКП, где стоял доклад т. Троцкого о „ножницах“, промышленные цены быстро росли. Самый невооруженный глаз должен был бы обнаружить значительную прибыльность промышленных цен—и, однако, вплоть до са-

---

[1]) Речь председателя Сев.-Зап. Спичечного треста т. Воробьева.

мого кризиса ВСНХ и КВТ не ставили практически (неформально) вопроса о снижении промышленных цен.

При всем этом нельзя отрицать больших усилий, которые были потрачены в 1923 г. синдикатами на организацию калькуляционного дела у себя и в трестах. Если результаты этой работы и были искажены, то все же в области методологии калькуляционного дела, привлечения к нему внимания трестов и в подготовке аппарата учета синдикаты сумели сделать полезное дело. Самый факт существования в трестах „калькуляций для внутреннего употребления" (синдикаты также находились в числе органов, которым подобные калькуляции не сообщались) доказывает, что калькуляционное дело сдвинулось с мертвой точки. Представители ВСНХ неоднократно констатировали в отношении различных отраслей промышленности чрезвычайно важную и положительную роль, сыгранную в упорядочении калькуляционного дела соответствующими синдикатами. Особенно значительна в этом отношении роль ВТС.

Лишь после кризиса, когда стала очевидной невозможность функционирования советского хозяйства без активного планового регулирования, государственные регулирующие органы усилили свое воздействие на промышленность и, в первую очередь, конечно, на синдикаты и их политику цен. С этого момента типичные особенности природы синдикатов, которые мы осветили в предшествовавшей главе, стали проявляться с большой силой. Как известно, назначенные административным путем цены во многих случаях равнялись по себестоимости средних и лучших предприятий, а в некоторых случаях устанавливали заведомо убыточные (к моменту установления) цены. Между тем, несмотря на предсказания противников синдикатов, советские синдикаты вовсе не разрушились в эпоху усиления планового начала. Наоборот, к 1924 г. относится резолюция Всесоюзного С'езда промышленности и органов ВСНХ по докладу Ф. Э. Дзержинского, в которой говорится: „синдикаты окрепли за последний год". Мы знаем также, что и годы, на протяжении которых происходило дальнейшее укрепление планового начала в хозяйстве, были свидетелями бурного роста синдикатского движения.

Государственное регулирование цен распространилось за последние годы на подавляющее большинство промтоваров. Регламентируемые цены вырабатываются при активном участии синдикатов. Мы не хотим этим сказать, что инициатива снижения цен, в особенности при последних волнах снижения, исходила от синдикатов. Совет Труда и Обороны, снижая цены, рассматривает это снижение как непосредственный стимул к улучшению производства, а в отдельных случаях применяет это снижение, как форму перераспре-

деления средств в народном хозяйстве [1]). Конечно, такая точка зрения недоступна непосредственно хозяйствующим органам; она даже была бы опасна, если бы ее усвоили в текущей работе отдельные хозорганы. Такого рода мероприятия—неот'емлемая функция центральных органов. Но, несомненно, что при проведении всех кампаний по снижению цен плановые органы опирались на синдикаты и их опыт в области калькуляций. Тем самым, с одной стороны, облегчалась задача государственных плановых органов, а, с другой—обеспечивалось большее соответствие новых цен реальному уровню себестоимости. Кроме того, проведение государственной линии политики цен становится реально возможным, главным образом, благодаря существованию синдикатов, реализующих значительную долю продукции промышленности. Наблюдение за политикой цен одного центрального органа по сбыту продукции не представляет особенной трудности. Наоборот, наблюдение за проведением государственных цен многочисленными трестами и автономными предприятиями в условиях хорошей кон'юнктуры, в сущности, невозможно.

Такова роль синдикатов в отношении отраслей промышленности и товаров, регулирование цен на которые осуществляет само государство. Но как указано, не все синдицированные отрасли промышленности подвергнуты регулированию, кроме того, мы полагаем, что в дальнейшем непосредственная государственная регламентация цен на отдельные товары может несколько сократиться в своем об'еме. В отраслях промышленности и производствах, где цены непосредственно не регламентируются государственными административными органами, синдикатам предоставляется проводить политику более самостоятельно, однако, в полном соответствии с общими государственными директивами. Те же функции остаются синдикатам в отношении цен на товары, не регламентируемые НКВТ в тех отраслях промышленности, где цены важнейших изделий регламентируются.

В области политики цен перед синдикатами и госорганами, регулирующими цены, стоит весьма важная и ответственная задача—сделать политику цен более гибкой, приспособляющейся к разнообразным производствам и не создающей стимулов к ухудшению фабрикатов в лучших трестах [2]). Между тем, политика синдикатов в 1923 г. [3]) и

---

[1]) Вспомним слова т. Рыкова, смысл которых сводился к следующему: „промышленность успела за 1922/1923 год накопить большие прибыли. Не беда, если она часть их вновь отдаст потребителю и сельскому хозяйству".

[2]) Подробнее см. нашу статью в кн. X „Эк. Обозрения" за 1926 г. „О политике цен хозорганов".

[3]) В 1923 г. эта политика смягчалась под влиянием кон'юнктуры.

последующая политика правительственных органов, регулирующих цены на промизделия, далеко не отличаются необходимой гибкостью. В самом деле, устанавливаются в большинстве случаев единые цены на определенные фабрикаты, при чем явно игнорируются и различия в себестоимости и, главным образом, в качестве и внешнем виде этих фабрикатов. Правда, цены Наркомторгом толкуются, как максимальные, и теоретически можно предположить, что внутри этих цен естественным путем произойдет дифференциация, т.-е. лучшие фабрикаты пойдут по более высокой цене, худшие по более низкой. На деле это не происходит. Начиная с 1924/25 г. спрос превышает предложение промтоваров; в таких условиях худший фабрикат идет на вольном рынке (главным образом, розничном, где большое значение имеет частный капитал) по предельной цене, на лучший же фабрикат создается „лаж". От этого выигрывают только посредники (собственно, частный капитал), но не производители (отпускные цены на каждый вид фабриката одинаковы) и не потребители, которым лучший фабрикат достается по повышенной цене. У производителей лучшего фабриката создается стимул к некоторому его ухудшению, с тем, чтобы получать дополнительную прибыль.

В этом отношении характерны отмеченные в особом совещании по качеству многочисленные факты ухудшения качества изделий тотчас же вслед за понижением цен или в результате удорожания себестоимости при сохранении прежних цен. Можно отметить общеизвестный факт с производством сатина (а ранее некоторых сортов ситца); сатин требует затраты относительно большего количества рабочего времени и работы специальных машин. Производственники, учитывая это обстоятельство, стремятся ограничить процент выпускаемой малорентабельной ткани за счет более выгодных групп—бельевой, платьевой и т. д. Между тем, некоторые изменения соотношения рентабельности отдельных сортов могли бы восстановить нормальное положение.

Доклад ВТС о принципах построения прейскуранта, в свою очередь, констатирует, что отпускные цены ряда крестьянских „политических" текстильных товаров находятся на грани убыточности, что существующий ассортимент неудовлетворителен и что это неблагоприятное явление имеет свои корни, между прочим, в политике цен: „промышленность пошла по пути производства наиболее выгодных сортов и прекращения производства невыгодных товаров".

Чрезвычайно яркая картина отрицательного влияния недифференцированных цен обнаружилась в силикатной промышленности. „В отношении сортов часто замечается

слишком небольшая разница цен низшего качества товара в отношении к высшему, что не дает стимула предприятию стремиться к максимальному выпуску изделий высшего сорта. Ярким примером такого понижения качества является оконное полубелое стекло. По прейскуранту, например, Нечаева-Мальцева за 1913 г. (ныне Гусевский комбинат) цена ящика 3-го сорта—21 р. 25 к., а 2-го сорта—24 р. 25 к., разница в 3 рубля на ящик, или на 14%, а в настоящее время цена 3-го сорта 50 руб., а 2-го сорта 52 руб., разница на 2 рубля, или на 4%. Заводы же, между тем, не имеют никакого расчета делать те или иные затраты для выпуска в большем проценте 2-го сорта за счет 3-го сорта. Отсюда и результаты: Смолстекло, например, совсем не выпускает полубелого стекла 2-го сорта, другие заводы делают его в ограниченном количестве" [1]). Отсюда автор доклада делает, между прочим, интересный организационный вывод: „вопрос о правильном распределении цен между сортами должен быть решен не производственными организациями, а исключительно торговыми, с таким расчетом, чтобы рынок, учитывая разницу цен, не предпочитал один вид изделий другому (с некоторым, правда, уклоном в сторону снижения цены 3-го сорта)".

Другим последствием резкого нарушения соотношений в рентабельности отдельных групп товаров (и сортов) является прямое прекращение производства этого вида товаров, поскольку к тому представляется техническая возможность. В той же самой сложной и интересной для нас стекольно-фарфоровой промышленности наблюдается и это явление, в результате механического перенесения соотношений, установленных в довоенных прейскурантах в современные регламентированные цены. Предметы индивидуального характера—сортовая посуда и пр., хотя и являются малоходовыми, но зато весьма прибыльны, тогда как изделия массового спроса, наоборот, являются в значительной степени убыточными. Несомненно, что это соотношение сыграло известную роль в весьма неблагоприятном соотношении тех и других изделий в ассортименте силикатной промышленности, в которой, фактически, по этим причинам фигурировал до последнего времени так называемый „производственный ассортимент" для покупателей, характеризуемый последними—не без известного основания—вторым, облегченным изданием „принудительного ассортимента".

Число примеров этого рода можно было бы умножить. Характерно, что те же явления наблюдаются в области за-

[1]) Доклад инженера З. С. Барк Совещанию Фарфоро-стекольной секции Особого Совещания по качеству. В резолюции ОСКАЧ'а по этому докладу, между прочим, говорится: „признать срочную необходимость пересмотра цен в соответствии с принципами доклада".

готовок с.-х. сырья, приводя и здесь к самым нежелательным для государства явлениям. Между прочим, можно отметить, что комиссия СТО по рационализации торговли вынесла специальное постановление о диференции заготовительных цен на льняное волокно в зависимости от ряда моментов.

В области торговли недиференцированные наценки также ведут часто к нежелательным последствиям. Так, материалы комиссии СТО по рационализации торговли констатируют, что в металлоторговле „максимальная накидка, допускаемая НКТоргом для определения группы товаров, недостаточна для покрытия расходов. Недостача перекрывается накидками на другие нерегламентируемые НКТ товары". Нередко торговые организации избегают держать в своем ассортименте товары с наименьшими наценками и т. д. Приведем еще один пример влияния недиференцированных цен на торговлю. В числе обследованных нами в марте 1926 г. 70 рыночных розничных частных заведений, в Москве нашлось два заведения, которые по их показаниям до 1926 года занимались преимущественно скупкой товаров, навязанных частному торговцу в порядке принудительного ассортимента. Они покупали товары по ценам значительно ниже отпускных и потому могли предлагать эти товары (шелк, льняные ткани) рынку в розницу по ценам ниже трестовских.

Нужно указать также, что диференциацией и маневрированием ценами в пределах определенного установленного правительственными органами уровня можно достигнуть наилучшего приспособления спроса к предложению. Правильная политика цен в этом вопросе может, во-первых, до известной степени сгладить различие в интенсивности спроса на отдельные группы товаров, во-вторых, в известной степени регулировать потребление (а также, как выше указано, и производство) в том направлении, которое представляется наиболее целесообразным для народного хозяйства, в-третьих, поставить цены на товары в точное соответствие с качеством, внешним видом, ходкостью изделий, в-четвертых, способствовать внедрению новых марок и сортов товаров, или, наоборот усвоению рынком определенных стандартов, в-пятых, ускорять оборот за счет некоторого снижения цен на товары, сезон которых окончился, на бракованные товары, „остатки", „раздробленный ассортимент" и т. д., в-шестых, способствовать отбору более устойчивой, дисциплинированной клиентуры, и, наконец, способствовать завозу товаров в те районы, в которых особенно велика потребность в промтоварах, и т. п.

Кое-что в направлении к диференциации цен уже делается. Так, при последнем снижении цен (1927 г.), сни-

жение цен в текстильной промышленности проводилось не огульно, а диференцированно и не только по группам товаров (платьевая, бельевая и др.), но и внутри каждой группы по сортам. Прейскурант силикатной промышленности также подвергся перестройке. В этом направлении сделано все же еще очень мало; господствует топорная система назначения отпускных цен. Что касается назначения торговых наценок, то последние имеют еще большие недостатки, так как назначаются несогласованно между собой местными органами. Следующий пример установленных в разных городах накидок на металлы показывает, что методы назначения торговых накидок в высшей степени несовершенны [1]):

Накидка по кровле и оцинкованному железу в %% к конвенционным ценам

	Опт.	Полуопт.	Розница в городах.	Розница в пр. местн.
Наркомторг СССР . . .	6—8	9—14	15—18	25—27
Московский внуторг . .	4—8	—	9	18
Украинский НКТорг . .	3,5	—	9—10	19—23
Нижегородский внуторг .	3,5	8	10	—
Костромской „	9	—	14—19	21
Иван.-Вознесен. „	—	8	18	20
Брянский „	10	—	13—35	13—35
Сев.-Кавк. крайвнуторг.	4	6	—	21
Тульский внуторг . . .	4	6—8	13	32

Как видим, наценки в соседних городах устанавливаются на совершенно различном уровне. В известных случаях делается выгодным покупка металлов вне своего района с переплатой на удлинении перевозки.

Синдикаты давно добиваются реальной возможности проводить в жизнь диференциацию цен. ВТС в особом докладе в ВСНХ Союза о принципах построения цен отстаивает создание единого торгового прейскуранта с включением прибыли и расходов Синдиката на базе средне взвешенной цены каждого сорта с тем, чтобы за ВТС сохранялось право, в зависимости от кон'юктуры и других моментов, варьировать цены, сохраняя определенный общий процент прибыли.

Июньский пленум Совета Синдикатов также указал на необходимость при регулировании цен в большей степени применять „метод комбинированной диференцировки исходных показателей (потребительское назначение, индекс вздорожания по сравнению с довоенным временем, рентабельность производства, кон'юнктурное положение данного товара)".

В этой связи нужно коснуться упорно выдвигаемых в разных отраслях промышленности проектов замены системы

[1]) Журнал „Металл" № 6 за 1927 г. Ст. В. В. Рикмана — „Недочеты кампании по снижению цен".

нормируемых предельных накидок на отпускную цену — системой скидок с окончательной жестко установленной розничной цены. Мы должны решительно высказаться против такого проекта. Если синдикаты и хозорганы справедливо жалуются на „бюрократическое окостенение коммерческих тканей торговли“ под влиянием всепроникающего администрирования торговли сверху, то жесткое назначение из центра (прейскурант розничных цен может быть только единым) розничных цен на все товары во всех пунктах способно совершенно дезорганизовать нашу торговлю и окончательно лишить ее всякой свободы маневрировать ценами. Практически эта система, по нашему мнению, вовсе не осуществима.

Зерно истины есть в другом проекте построения регулируемых розничных цен — проекте ВТС, требующем также централизации системы регулирования цен. Предоставим слово авторам проекта:

„Нужно установить для каждого отдельного пункта розничную цену путем прибавления к отпускной цене ВТС (т.-е. промышленности) стоимость фрахта и капитала в пути и определенной наценки, которая должна покрыть нормальные расходы низового аппарата и обслуживающих его вышестоящих звеньев, с тем, однако, чтобы размер вознаграждения этих организаций определялся бы низовым торговым аппаратом в соответствии с реальными услугами, оказываемыми этими организациями товаропродвижению (отдельно по транзиту, отдельно по складским операциям“ [1]).

Смысл этого проекта в том, чтобы низшие звенья получили контроль над высшими (в посреднической торговле), что привело бы к максимальному выпрямлению товаропроводящей сети.

Что же касается одной промышленной системы (тресты и синдикаты), то внутри ее можно провести систему прейскурантных цен для каждого пункта. ВМС в тезисах в комиссию СТО утверждает: „как западно-европейская, так и довоенная русская практика синдикатов совершенно забраковала систему цен нетто франко-заводы и перешла к системе цен брутто франко-рынок. Посредством этой последней системы в значительной степени достигается оздоровление товарооборота“. Для торговых организаций ВМС предлагает устанавливать цены брутто с применением шкал торговых скидок и бонификации. Для плановых заказчиков сохраняется старая система.

Такой же политики предполагает придерживаться вновь организованный Химсиндикат. „Политика отпуска продукции франко-станция отправления, проводимая тре-

[1]) Доклад о принципах построения прейс-куранта.

стами, сильно повышает заготовительную стоимость химикалиев для предприятий, географически более отдаленных от заводов производителей, удорожая себестоимость их фабрикатов. Поэтому Химсиндикат в ближайшее время должен будет отойти от продажи франко завод-производитель и придерживаться политики районных этикетных цен, применяя это положение, в первую очередь, по отношению к массовым товарам, а в особенности производимым несколькими предприятиями" [1]).

Действительно, и Юлиус Гирш [2]) сообщает по другому поводу, что „в Германии в принудительных синдикатах военного времени не только выравнивали расходы различных предприятий на фрахт, так что при калькуляции цен во всей Германии применялась одинаковая цена фрахта, выравнивали также различия в цене сырья, иногда даже в высоте процента, цене упаковки и т. д. Во время войны это было необходимо для того, чтобы возможно было провести нормирование цен".

В отношении начисления стоимости железно-дорожного фрахта необходимо отметить радикальное предложение ВТС, чтобы потребитель всегда оплачивал тариф по прямому (кратчайшему) пути — фрахт и стоимость капитала в пути—что должно повести к автоматическому сокращению переплаты синдиката на ломанном тарифе и к сокращению излишнего складского аппарата, в частности, синдикатского [3]).

В заключение остановимся на вопросе о характере синдикатской торговой накидки. Наблюдаемое сращивание аппаратов промышленных трестов со своими синдикатами ставит этот вопрос на очередь. Чем больше синдикат превращается в торговый аппарат трестов, тем меньше оснований относить его наценку за счет торговли. В порядке дня стоит вопрос о включении расходов синдиката составной частью в коммерческую калькуляцию каждого товара. ВТС так мотивирует в своем докладе в Бюро цен этот принцип: „Правильное, наиболее рациональное и экономное построение аппарата, призванного защищать на рынке перечисленные интересы промышленности, может быть достигнуто, если расходы этого аппарата будут отнесены за счет промышленности, а не за счет потребителей в пределах наценок, специально для синдиката устанавливаемых".

Осуществление этой меры вплотную подводит нас к проблеме создания в каждой отрасли промышленности особого торгового прейс-куранта, по которому синдикат

---

[1]) Доклад Оргбюро об организации Химсиндиката.
[2]) I. Hirsch—„Der moderne Handel", изд. „Grundriss der Socialökonomik".
[3]) Доклад о принципах построения прейс-куранта.

продает товары; в этом прейс-куранте торговая наценка варьируется в зависимости от различных соображений; в то же время синдикат оплачивает тресту каждый вид товара по его себестоимости с средней, одинаковой на все товары прибылью. Создание системы двух прейс-курантов возможно только при синдицировании 100% продукции в синдикате. В частности, не полное синдицирование сбыта Продасиликатом побудило ВСНХ обратиться в СТО с особым ходатайством отложить намеченное введение двух прейс-курантов на изделия стекольно-фарфоровой промышленности до разрешения вопроса о полном синдицировании этой отрасли.

б) Районирование сбыта. Среди других форм регулирования, синдикатам сбыта следует остановиться на районировании рынков сбыта, которое имеет существенное значение, как фактор, обеспечивающий проведение общей синдикатской политики в тех случаях, когда весь сбыт не централизован в синдикате. Районирование сбыта, вообще, представляет собой одну из низших форм синдицирования. Районирование преследует цель ликвидации конкуренции и является одной из наиболее радикальных мер в этой области. Сущность его сводится прежде всего к тому, чтобы каждого производителя сделать монополистом в своем узком районе. Мы освещали уже отрицательную роль конкуренции в советском хозяйстве. Мы не должны считать отрицательным фактом установление монополии гострестов в узком районе, ибо от крайностей монополии капиталистического образца мы находим гарантию в плановом руководстве промышленностью и, прежде всего, в осуществлении синдикатами их регулирующей политики под руководством государственных органов. Не следует забывать, кроме того, что монопольное положение трестов в случае районирования сбыта целиком базируется на выполнении ими политики цен синдиката. Если только трест повышает цены в своем районе, то он ставит себя под мишень обстрела из всех остальных районов, так как в его район начнут приливать товары по более дешевым (синдикатским) ценам.

Помимо прекращения конкуренции районирование полезно в двух отношениях. С одной стороны, предоставление одного твердого района тресту отвлекает его от вредного стремления в центральные пункты (мы знаем, что первый период НЭП'а характеризовался выбрасыванием трестами продукции исключительно на центральные рынки) и побуждает к обстоятельному использованию всего предоставленного ему района. С другой стороны, предоставление каждому тресту своего района сбыта прекращает нецелесообразный с народно-хозяйственной точки зрения завоз товаров, параллельное существование торговых аппаратов и т. д.

При всем том, проведение районирования представляет значительные трудности и таит в себе некоторые опасности затруднения в проведении районирования зависят, прежде всего, от некоторых свойств производства. Если производство вполне стандартно или если все члены синдиката производят изделия одинакового ассортимента, то районирование осуществимо. В противном случае (а это чаще всего наблюдается) районирование либо невозможно, либо крайне затруднительно. Кроме этого, весьма трудно добиться удовлетворяющего всех участников районирования дележа районов, так как для учета потребительского спроса районов нет об'ективного мерила. Отсюда вытекают и опасности районирования. Наибольшая из них заключается в том, что закрепленное раз навсегда распределение районов действительно могло бы задержать развитие наиболее здоровых трестов, которые имеют право и обладают возможностью более быстрого, чем остальные тресты расширения производства. Поэтому, условием проведения целесообразного для народного хозяйства районирования является гибкость системы районирования при активном контроле государственных регулирующих органов, прежде всего, в форме поддержки ими синдикатского органа в его регулирующей деятельности.

Широкая система районирования сбыта проводилась на практике Махорочным, Спичечным и Кожевенным синдикатами (последним при заготовке сырья). Менее ясную форму районирования можно найти в синдикатах Сельмаш, Продасиликат, ЦЛЭБ, Махорочном и Стромбюро.

Указанные выше трудности при проведении районирования имели место в каждом синдикате, осуществившем районирование. Конфликты по поводу распределения районов весьма часто обсуждались собраниями уполномоченных. В Спичечном синдикате ошибки, допущенные Синдикатом при районировании, послужили, между прочим, первопричиной ликвидации Синдиката 1-го состава. Тем не менее, именно в спичечной промышленности с ее стандартным производством и малоценностью продажной единицы фабриката районирование вполне себя оправдало, что и подтверждено неоднократными постановлениями ВСНХ и собраний уполномоченных всех трестов.

Любопытно отметить, что с централизацией сбыта в синдикате старая форма районирования отпадает, но она принимает несколько иную форму. Тресты, опасаясь ликвидации синдиката, могущей наступить впоследствии, желают прививать в определенном районе свои фабрикаты. Поэтому в договор о реализации всей или большей части продукции треста синдикатом, как это произошло в Продасиликате, включается обязательство синдиката размещать

продукцию в определенном районе. С другой стороны, продукция трестов, по соображениям географического и экономического тяготения районов и с целью избежания нецелесообразного завоза товаров, самим синдикатом продается большей частью в одних и тех же районах.

в) Воздействие на производство.

Из других областей синдикатского регулирования, которые обращают на себя особенное внимание, мы отметим воздействие синдикатов на производство. Вопрос этот возбуждает особенный интерес у противников синдикатов. Теоретическую сторону вопроса мы осветили в предыдущей главе. Мы утверждаем, что регулирование синдикатами производства (известных его сторон) есть неизбежное и положительное последствие всей деятельности синдикатов в области регулирования и централизации торговой деятельности.

Практика дала ряд подтверждений нашего утверждения, и поэтому, кажутся столь наивными повторяющиеся время от времени указания на необходимость лишить синдикатов „узурпированных“ ими функций в области регулирования производства.

Весьма показательно, например, воздействие, оказываемое синдикатом на производство в металлопромышленности. Здесь мы располагаем об'ективным свидетельством комиссии ВСНХ по пересмотру синдикатов, которое позволим себе здесь полностью привести.

„Синдикат (Уралмет) проводил свое влияние на производство, побуждаемый к тому требованиями рынка. О вмешательстве этом можно сказать, что оно было только полезным. Целый ряд примеров, освещенных в отчетах Уралмета и в протоколах собраний уполномоченных, убеждают, что Уралмет побуждал тресты изменять методы организации работы в интересах ускорения выполнения заказов. В то же время использование заводов стало более целесообразным и соответствующим производственной физиономии отдельных трестов, благодаря необходимости правильно распределять заказы НКПС и других государственных заказчиков. Качество, выбор сортамента, тоже по требованиям потребителей, проводимым через Уралмет, приспособлялись к запросам гос. заказчиков и широкого рынка. Специфические условия, в которых вынуждены работать уральские тресты, территориально близкие друг к другу, одинаково удаленные от центра и по экономическим условиям примыкающие друг к другу, привели к тому, что их коммерческое об'единение—синдикат Уралмет в значительной степени приблизился к типу единого металлургического треста с широкой автономией трестов. Форма синдиката обладает, однако, такой гибкостью, которая делает ее во всех отношениях предпочтительнее, так как дает возможность тре-

стам, на основании опыта истекшего периода и потребностей данного момента, менять условия договора с синдикатом, увеличивать или уменьшать проценты сдаваемой синдикату продукции, модифицировать условия взаимных расчетов, кредитования и т. д.".

Такая оценка деятельности Уралмета, одного из синдикатов, успевшего больше, чем другие синдикаты, оказать влияние на производство, достаточно хороший аргумент при споре с противниками „присвоения синдикатами несвойственных им функций". В приведенном заключении ВСНХ-овской комиссии по пересмотру синдикатов наше внимание обращает на себя удачное сопоставление синдиката „Уралмет" с трестом, осуществившим широкую автономию входящих в его состав производственных единиц. В 1924 г. в 1-м издании нашей книги мы писали в связи с этим по поводу Уралмета: „Мы считаем, что Уралмет является до известной степени прообразом синдикатов ближайшего будущего, новой ступенью на лестнице организационных форм развивающегося хозяйства переходного периода и, вместе с тем, подготовительной формой к подлинно-социалистической организации промышленности". Мы можем теперь с удовлетворением указать на дальнейшую судьбу Уралмета, выяснившуюся в настоящее время. В области торговой аппарат Уралмета на периферии составил остов вновь созданного Всесоюзного Металлургического синдиката. После некоторого периода, когда Уралмет продолжал свое параллельное существование с ВМС, состоя его членом и работая по доверенности от ВМС в ряде районов, он ликвидируется. Более интересны, однако, последствия работы Уралмета в области об'единения финансовой, снабженческой и сбытовой деятельности уральских горно-металлических трестов. Существование и успешная работа Уралмета подготовили и сделали возможным осуществление грандиозного проекта об'единения большей части Уральской горной и металлической промышленности в Единый Уральский Горно-заводский трест, ныне образованный по постановлению правительства.

Для характеристики проблемы воздействия синдикатов на производство мы вправе избрать пример Уралмета—синдиката наиболее удачно осуществлявшего эту функцию. Мы не закрываем глаз на то обстоятельство, что в ряде других синдикатов регулирование производства, в силу различных причин, приняло иные, менее активные формы, но для уяснения поставленной здесь проблемы в ее принципиальном разрезе пример Уралмета особенно полезен.

Формы воздействия синдикатов на производство различны. Можно установить, что почти все синдикаты (за исключением Солесиндиката, Жирового синдиката и Крахмалбюро) в целях обеспечения правильной торговой работы

принуждены были в той или иной форме влиять на производство трестов. Основные линии этого влияния проходили в направлениях: 1) улучшения калькуляционной работы трестов и, как следствие этого, повышения норм выработки и подтягивания худших трестов к средним или лучшим, 2) выработки и установления необходимого рынку ассортимента товаров, 3) согласования производственных программ трестов с потребностями и емкостью рынка, а также постановки некоторых новых видов производств и 4) содействия улучшению качества вырабатываемых продуктов и способов производства [1]).

Вопрос об ассортименте производства и о приспособлении его к потребностям рынка имеет особенно крупное значение; здесь деятельность синдикатов развернулась весьма полно еще до развития системы предварительных заказов кооперации, которая ставит синдикат в новые условия работы. Так, например, ВТС организовал у себя ассортиментное бюро уже в первые месяцы 1923 г. Осенью 1923 г. Синдикатом была организована специальная комиссия по упрощению ассортимента и специализации фабрик. Известно, что ассортимент хлопчато-бумажных тканей удалось сократить с 2.626 видов до 1.087, а затем и менее 1000 видов. Тщательный анализ 350 наиболее ходовых сортов хлопчато-бумажных тканей сделал возможным, не нарушая интересов потребителей, свести их к 79 [2]). Самая специализация фабрик и трестов сделалась возможной именно благодаря существованию ВТС'а, охватывающего значительный процент сбыта продукции трестов. Обширная область работы в этом направлении была открыта перед Продасиликатом; как известно, в стекольно-фарфоровой отрасли промышленности особенно сильна неувязка между характером производства и пред'являемым потребительским спросом. Выше мы уже указывали, что одной из мер борьбы с неудовлетворительным производственным ассортиментом явился выдвинутый синдикатом проект изменения политики цен путем отступления от довоенных прейс-курантов и диференциации отпускных цен.

Углубление работ в области калькуляции также приводит к воздействию синдикатов на производство. Так, например, Продасиликат проделал значительную работу в области нормирования расхода материалов, топлива, рабочей силы, нормы составов сырьевой массы, ее механической и технической обработки, введения целесообразного устройства печей для плавки и обжига и т. п. [3]). Систематическим

---

[1]) „Синдикаты". Сборник под ред. Н. Г. Шкляра.
[2]) Статья С. А. Марголина в сборнике „Синдикаты СССР".
[3]) Обзор деятельности Продасиликата Н. И. Орехова в сборнике „Синдикаты СССР".

сопоставлением калькуляций отдельных фабрик и трестов и анализом их занимался также и Спичечный синдикат.

Формально (по уставам) не наделенные правом вмешиваться в производственную деятельность трестов, но побуждаемые к этому условиями своей торговой работы, синдикаты осуществляли указанное влияние почти исключительно путем мероприятий чисто-экономического характера или же путем добровольных соглашений с трестами.

Так, например, при установлении ассортимента товаров, некоторые синдикаты применяли систему заказов с гарантией сбыта (Уралмет, Швейный синдикат) или непосредственно финансировали те виды новых производств, постановку которых они считали необходимыми (Металлосиндикат). Роль синдикатов в организации новых производств вообще весьма велика. Эти задачи становятся перед синдикатами уже при их организации. Так, например, тезисы Организационного Бюро Химсиндиката указывают, что будущий синдикат „должен будет сыграть крупную роль в стимулировании синтетических методов производства новых химфабрикатов, которые, как показывает опыт Запада, вполне заменяют однородные продукты других отраслей промышленности, производимые из натурального сырья".

В некоторых случаях синдикаты непосредственно участвуют в создании трестами новой технической базы и способствуют капитальному строительству. Так, по особому договору, обусловливавшему также передачу 100% продукции треста для реализации синдикату, Спичечный синдикат обязался консультировать и финансировать механизацию и рационализацию производственных процессов на фабриках Медынского Об'единения. ВКС финансировал строительство новой фабрики в центральном районе. Аналогичные случаи имели место в Продасиликате и Нефтесиндикате.

Стремясь улучшить качество вырабатываемых продуктов и обеспечить промышленности непрерывность производства, синдикаты снабжают тресты соответственным доброкачественным сырьем и техническими материалами, для чего они развивают в этом направлении свои внутренние и внешние заготовки (Текстильный, Продасиликат, Кожевенный, Табачный, Махорочный, Спичечный и другие). Наконец, при установлении производственных программ и калькуляций синдикаты принимают самое активное и непосредственное участие путем работы в общих комиссиях, совещаниях и с'ездах.

Влияние синдикатов на производство, конечно, не исчерпывается полностью теми моментами, которые были отмечены выше. Синдикаты оказывали влияние на производство и рядом других мер.

Так они организовывали поездку за границу специальных технических комиссий для изучения новейших способов производства (Текстильный, Кожевенный синдикат и другие), учреждали ряд опытно-показательных станций, фабрик, лабораторий и пр. (Текстильный, Табачный Махорочный и др.), выписывали заграничных специалистов для улучшения технической постановки дела на заводах (Продасиликат, Текстильный и Кожевенный), организовывали научно-технические журналы и исследования (12 синдикатов) и, наконец, создавали и поддерживали специальные высшие и средние учебные заведения. Все мероприятия этого рода также, несомненно, оказывали влияние на производство, хотя и не всегда столь непосредственно, как меры, перечисленные выше [1]).

В некоторых случаях гос. органы сами возлагают на отдельные синдикаты специальные функции в области производства. Так, на синдикат Сельмаш приказом ВСНХ в июле 1923 г. было возложено проведение в жизнь плана восстановления с.-х. машиностроения и разработка вопросов по стандартизации типа земледельческих орудий и др. Синдикаты способствуют укреплению организационных связей между обслуживающими друг друга производствами [2]). Синдикаты стягивают под свое наблюдение важнейшие из обслуживающих синдицированную отрасль промышленности производств, тем самым способствуя созданию твердой базы для производства своих трестов. Так, ВТС проявляет энергичную деятельность в деле постановки у нас производства текстильных машин. ВТС заключил соглашение, санкционированное ВСНХ СССР, с финансируемым им Анилтрестом, который обслуживает текстильную промышленность. В свое время ставился вопрос о передаче ВТС обслуживающих текстильную промышленность челночно-катушечного и бердоремизного производств. Таким образом, Текстильный синдикат понемногу собирает и концентрирует вокруг текстильной промышленности обслуживающие его производства.

Продасиликат имеет каолиновый завод на юге для добычи и отмучивания каолина, которым снабжает всю фарфоровую промышленность; далее, он ведет большие разработки огнеупорных глин в Латнинском районе, Воронежской губ. и в Часов-Яре, Екатеринославской губ., которыми снабжает всю стекольно-фарфоровую промышленность. На Мурманске Продасиликат организовал добычу кварца и шпата. В Москве он имеет мастерскую для выработки форм и станков для хрустальных заводов и опытную лабораторию,

---

[1]) „Синдикаты". Сборник под ред. Н. Г. Шкляра.

[2]) См. статью Л. М. Сабсовича в ежегоднике „Промышленность за 1924 г."

производящую металлический селен и окись никеля. Таким образом, и Продасиликат понемногу концентрирует в своих руках обслуживающие стекольно-фарфоровую промышленность производства. Продасиликат сосредоточил в своих руках, с санкции ВСНХ, дело механизации стекольно-фарфоровой промышленности. Он же ведет большие работы и по стандартизации различных видов продукции этой промышленности.

Аналогичные тенденции мы замечаем в деятельности Кожевенного синдиката, занимающегося вопросом постановки у нас производства кожевенных и обувных машин, имеющего подсобные, правда небольшие, химические производства, четыре фабрики-школы в Москве, кожевенный завод, раскройно-посадную мастерскую, обувную и шорно-седельную фабрику с производством приводных ремней, технических и галантерейных изделий.

Новый период деятельности синдикатов, открывающийся переходом промышленности на систему предварительных заказов посреднической торговой сети, ставит синдикат в иные условия в отношении регулирования ими производства промышленности. Синдикат, заключающий от имени промышленности договор с кооперацией и принимающий заказ по твердому ассортименту, берет на себя фактическую ответственность за характер производства и за выполнение договоров. Производственная программа промышленности, за исключением общего об'ема производства, устанавливаемого плановыми органами, фактически определяется синдикатом, к чему он, как оперативный орган, реализующий всю продукцию, наиболее пригоден. Таким образом, к синдикатам возвращается в преобразованном виде первоначальная их функция по согласованию и разработке производственных программ, одно время почти отпавшая.

Нужно сказать, что с момента перехода на систему предварительных заказов делается осуществимой в огромном масштабе специализация фабрик и целых трестов, которая должна дать промышленности существенную экономию.

Мы не охарактеризовали все регулятивные мероприятия синдикатов, но в общих чертах познакомились с важнейшими из них, что и составляло нашу задачу.

Характеризуя в целом регулирующую роль синдикатов, мы можем отметить два общих условия для успеха регулирующих мероприятий и значительного об'ема их: во-первых, постоянное направление регулирующей деятельности синдикатов со стороны государственных плановых органов, которое, с одной стороны, гарантирует промышленность от вредных уклонов в этой деятельности, а, с другой стороны—укрепляет позиции синдикатов во взаимоотноше-

ниях с трестами; и во-вторых, что весьма важно,—наличие экономической мощи синдикатов и экономическая заинтересованность трестов в деятельности синдикатов и в развитии с ними договорных отношений.

Мы характеризовали бы это последнее условие успешного регулирования словами „экономическая зависимость" трестов от синдикатов, т.-е. каждого треста от всех трестов и от интересов своей промышленности в целом. В этих словах нет ничего одиозного. Регулирование промышленности может проводиться либо органом, наделенным административными полномочиями и административными же мерами воздействия, либо мощным экономическим органом, располагающим экономическими мерами воздействия. Опасения, что возникшие экономические мощные центры регулирования—гос. синдикаты—могут повести свою собственную экономическую политику, отличную от политики государственных плановых органов,—мы отвергли предшествовавшими соображениями [1]).

4. Торговая деятельность синдикатов по сбыту продукции трестов.

а) концентрация сбыта в синдикатах.

Перейдем теперь к другой области деятельности синдикатов, которая справедливо привлекает к себе преимущественное внимание экономистов, интересующихся синдикатами,—их торговой деятельности. Последняя распадается на две неравные и не одинаковые по отдельным синдикатам части: 1) на сбыт продукции трестов и 2) на заготовку сырья, материалов, оборудования и т. д.

Мы указывали выше, что для отдельных синдикатских соглашений, именно заготовительная, сырьевая деятельность синдикатского органа являлась первенствующей потребностью трестов; но, в большинстве случаев, заготовительная деятельность синдикатского органа является вспомогательным, хотя и весьма важным, родом деятельности. Основной функцией синдикатов является регулирование и рационализация всей области сбыта изделий промышленности и, в том числе, как один из важнейших способов этого регулирования—централизация сбыта в центральном синдикатском органе. Больше того, задача упорядочения сбыта изделий промышленности в интересах всего народного хозяй-

---

[1]) Тов. Трояновский в своей статье, в сборнике РКИ, посвященной регулирующей роли синдикатов, между прочим, с явным недоброжелательством замечает, что „тресты приводились к повиновению синдикатами, благодаря наличию у последних значительной финансовой и материальной силы. „Империализм" синдикатов прямо пропорционален количеству накопленных ими оборотных средств".

Фактически, материальная мощь синдикатов не велика, а в 1923 г., к которому относилось обследование РКИ, она была ничтожна; бояться ее роста не приходится, если есть гарантия правильного руководства синдикатами со стороны ВСНХ.

ства включает в себя, как один из элементов, централизацию сбыта в одном всесоюзном органе. Централизация сбыта есть высшая ступень регулирования сбыта. Регулирование дает стопроцентный эффект только в случае полной централизации сбыта. Наоборот, наименьшей силы достигает регулирование в нормальных конвенциях, не наделенных оперативными функциями и экономической силой. В советских условиях их возможности воздействия на тресты меньшие, чем при частном предпринимательстве, так как сила капиталистических конвенций заключается в имущественных гарантиях, обеспечивающих условия соглашения, между тем, как штрафы за нарушение конвенций о ценах и пр. вряд ли могут быть совмещены с принципами советского права.

Практически большинство синдикатов, даже среди торгующих синдикатов, не охватывает 100% продукции входящих в их состав трестов. В этом есть, как-будто, противоречие сказанному выше. На самом деле, этот факт вполне соответствует достигнутой стадии развития нашего планового хозяйства. Конечно, централизация сбыта изделий в каждой отрасли промышленности в одном всесоюзном органе представляет собой огромное завоевание в области планового хозяйства. Но нам приходилось уже указывать, что плановое начало должно расти органически и соответствовать достигнутому уровню развития (в частности, развития в социалистическом направлении) всего народного хозяйства.

Конечно, правительство могло бы возложить на тресты обязанность сдавать всю свою продукцию для реализации синдикатам, а синдикаты обязать сбывать ее на определенных условиях. Однако, такого рода административное вмешательство в строющиеся на договорных началах взаимоотношения трестов с синдикатами в огромном большинстве случаев привело бы только к отрицательным последствиям.

От своевременной, успешной, рациональной реализации изделий промышленности целиком зависит их производственная деятельность. От нее уже зависит покрытие всех обязательств поставщикам и своевременная расплата с рабочей силой, что имеет, помимо экономического значения (при образовании задолженности по заработной плате невозможно достижение высокой производительности труда), также и политический смысл. Поэтому никакие эксперименты в области сбыта в госуд. промышленности (к тому же не могущей рассчитывать на дотации государства) не могут быть допущены, раз они могут привести к продолжительной заминке в сфере реализации. Это соображение побуждает государственные органы относиться осторожно к самым проектам централизации сбыта. Но есть также и соображе-

ния по существу дела, которые побуждают регулирующие органы ожидать естественного экономического роста централизации сбыта в синдикате. Эти соображения сводятся к следующему: централизация сбыта в одном всесоюзном органе представляет технически и экономически огромные трудности. В условиях неорганизованного рынка закон о преимуществах концентрации капиталов, об экономических преимуществах крупного предприятия перед мелким не всегда имеет силу.

Мы были свидетелями того периода, когда, будучи предоставлены самим себе (в начале НЭП'а), мелкие предприятия оказались в более выгодных условиях (экономических), чем крупные, осваивались с трудной обстановкой скорее, развивались быстрее и, следовательно, в этот период закон концентрации получил, правда временно, обратный смысл [1]). В области торговли, которая должна охватить рынок всей страны (а подчас и заграничные рынки), обслужить колоссальное количество потребителей и своевременно удовлетворить финансовые нужды производителей товара—трестов, этот вывернутый наизнанку „закон концентрации" действовал значительно более долгий срок. Охватить из центра все местные рынки, до сих пор неорганизованные, снабдить товаром в подходящем для каждого района ассортименте все отделения по всему Союзу, направлять работу всех этих отделений в отношении выбора контрагентов, условий продажи, цен и т. д.—задача чрезвычайно сложная в обстановке продолжающихся ценностных и других сдвигов и крайне ответственная. Но даже при наличии до некоторой степени упорядоченных рыночных отношений выполнение такой задачи требует идеально сконструированного, гибкого, связанного с местными рынками коммерческого аппарата в центральном органе по сбыту. Такой аппарат почти невозможно составить и наладить сразу, в результате административного приказа. Он должен расти органически, преодолевая неизбежные свои ошибки и учась на них; мерилом его пригодности к стоящей перед ним задаче централизации сбыта является успешная его конкуренция с аппаратом по сбыту изделий самих трестов, такая экономная, рациональная работа, которая делала бы выгодной и целесообразной для трестов передачу ими своих торговых функций синдикатам. Гибкий торговый аппарат в большинстве случаев, в особенности в нестандартных производствах, не

---

[1]) В 1925 году мы опубликовали в „Соц. Х-ве" исследование динамики промышленности союзного значения (крупнейших предприятий) сравнительно с развитием мелкой и средней промышленности. Обнаружилось, что на протяжении 2-х лет наблюдалось падение удельного веса крупной промышленности не только в целом по всей промышленности, но и по отдельным производствам.

может вырасти на почве административного наделения его обширными правами в области реализации.

При искусственном росте неизбежны временные заминки: недостаточное обслуживание потребителей, несвоевременное финансирование производителя и т. п., кроме того, условия монополии, навязанной административным путем, не будут благоприятствовать рационализации торгового аппарата синдиката.

Характерные для переходного периода формы организации сбыта должны, ради успешной их деятельности, быть построены по принципам, свойственным НЭП'у, а не целиком на началах административных.

Именно эти мотивы привели к тому, что синдикатам была предоставлена возможность постепенно органически развивать свою деятельность по сбыту, расширяя ее по мере укрепления своего аппарата, каждый раз после того, как успешная их деятельность доказала трестам целесообразность дальнейших ступеней централизации торговли.

Практика доказала, что эта политика государственных органов и самих трестов по отношению к синдикатам была безусловно правильной. Она предохранила синдикаты от чрезвычайно опасного, не коммерческого уклона их деятельности и, вместе с тем, обеспечила постепенный рост централизации сбыта—необходимый в нашем прогрессивно растущем плановом хозяйстве.

Все же мы здесь считаем нужным предостеречь от неправильного акцентирования в этом вопросе, от которого мы предостерегали во второй главе, когда оспаривали выпячивание в проекте декрета о синдикатах принципа „добровольности" синдикатов. Отказываясь от принципа искусственного взращивания централизованной синдикатской торговли, государство вовсе не становится в позицию стороннего зрителя. Не может быть сомнения в том, что рост централизованной синдикатской торговли происходит в обстановке благоприятствования ей со стороны государства, и несомненно, что от него зависит темп роста синдикатской торговли. Достаточно указать на систему кредитования нашей промышленности, в которой, несомненно, синдикаты занимают привилегированное положение. Не следует закрывать глаз также и на другие методы поощрения синдикатской торговли, подчас граничащие с административными. Наконец, нередки отдельные постановления правительственных органов, адресованные как ко всей группе синдицированных трестов, так и к отдельным единицам и обязывающие их к сдаче определенного процента продукции синдикату. Очень часто такие постановления являются вполне целесообразными и необходимыми с народно-хозяйственной точки зрения (см. об этом подробнее ниже).

Вся суть, однако, в том, чтобы отдельные приказы не выродились в систему административных мероприятий и всепроникающей опеки и чтобы трестам не навязывались такие договорные отношения с синдикатами, с которыми последние не смогут своевременно и к выгоде трестов справиться. К числу таких обстоятельств, когда вполне допустим некоторый нажим на тресты, мы причисляем рыночную конъюнктуру весны 1925 г., когда тресты стали, под влиянием ажиотажа и легкой возможности реализации товара в Москве, задерживать отпуск товаров своим синдикатам, тем самым во имя мнимых интересов сегодняшнего дня срывая плановую политику равномерного снабжения изделиями промышленности периферии (через синдикатский аппарат). С другой стороны, вполне целесообразным является, например, постановление СТО об окончательной централизации 100% сбыта синдицированных трестов в ВТС при приступе к системе предварительных заказов. Не говоря о том, что эта система требует 100% синдицирования сбыта, как предпосылки своего осуществления, нужно иметь в виду что синдикат уже ранее экономическим путем сконцентрировал у себя около 90% продукции синдицированных трестов. Однако, чрезмерное расширение практики принудительного синдицирования сбыта, отмечаемое в последнее время, таит в себе серьезные опасности.

Конечно, необходимо ясно сознавать, что централизация сбыта представляется важной для советского хозяйства не только потому, что она открывает широкие возможности для государственного регулирования или потому, что она постепенно создает техническую возможность осуществления социалистического распределения, но также и потому, что централизация сбыта означает общую рационализацию сбыта, уменьшение издержек товаропроводящего аппарата, прекращение нерационального завоза товаров, уничтожение параллельного торгового аппарата и т. д.

Выгода централизации сбыта в одном наиболее приспособленном для этой цели органе отчетливо сознается целым рядом практиков-хозяйственников, в частности, деятелей самих трестов, хотя среди этой категории работников еще недавно можно было часто встретить сторонников прямо противоположных взглядов; эти взгляды обосновываются иногда ошибками синдикатов, а большей частью старым, противополагаемым главкизму, стремлением к максимальной автономии треста. Так, на заседании комиссии по пересмотру синдикатов в ноябре 1923 г. председатель Пензенского треста следующим образом формулировал свой взгляд на существование синдиката (Текстильного): „В свое время Пензенский трест пытался быть самостоятельным, опираясь на близлежащий рынок. Близость рынка позво-

ляла, казалось бы, обойтись без синдиката. Но опыт показал другое. Рынок изменил свою физиономию, пришлось искать другие, более отдаленные рынки. Это вызвало необходимость для небольшого провинциального треста заводить ряд агентов и нести большие накладные расходы. Кроме того, ассортимент треста заключается в 15 различных товарах, которые имеют крайне ограниченный сезон сбыта, начиная с ярмарки, кончая январем. Остальное время приходится работать на склад. Естественно, трест на опыте убедился, что только при работе с синдикатом, у которого имеются многочисленные отделения, продажа происходит благодаря разнообразию ассортимента постоянно; в этом случае можно удешевить сбыт и распространить его на многочисленные пункты".

Поскольку тресты имеют в лице синдиката или пайторга испытанного коммерческого контрагента, они очень часто сами форсируют заключение с этими организациями генеральных договоров на реализацию всей своей продукции с тем, чтобы освободить полностью свое внимание для основных, производственных проблем. Таково положение в трестах Уралмета, в С. З. Спичтресте, в его отношениях с Новтресторгом, в Медынском об'единении (с Спичечным синдикатом I состава), в Таганрогском Кожкомбинате (с ВКС), в нефтяной промышленности и в ряде других об'единений.

Из всех торгующих (реализующих продукцию промышленности) синдикатов лишь один или два синдиката (Нефтяной и отчасти Соляной) организовали сбыт продукции не на началах добровольных соглашений с трестами, а в порядке постепенного их развертывания. Между тем, синдикаты, строящие свою торговую деятельность на коммерческих основаниях, показывают постепенный, но чрезвычайно интенсивный рост их торговых операций по сбыту, обгоняющий рост производства в трестах, в связи с чем доля реализуемой через синдикаты продукции синдицированных трестов быстро повышается.

По 14 синдикатам (сквозная группа) обороты по сбыту продукции синдицированных трестов росли из года в год следующим образом (в милл. руб.):

1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г. (предв. данные)
287,7	641,1	1.203,6	2.115,0	2.960
100	224	420	740	1030
	100	188	330	460
		100	176	256
			100	140

Эти цифры показывают исключительно быстрый темп роста синдикатских оборотов по сбыту, обгоняющий рост промышленного производства.

По отдельным синдикатам имеются следующие цифры роста оборотов по сбыту:

Обороты по реализации синдикатов

(в милл. р.). [1])

Наименование синдикатов	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Нефтяной				
Абс.	129,6	187,6	250,5	302,0
%	100	145	194	231
%	—	100	134	159
%	—	—	100	118
В. Т. С.				
Абс.	73,8	255,9	551,9	1.128,2
%	100	347	744	1530
%	—	100	214	440
%	—	—	100	210
В. К. С.				
Абс.	13,0	42,1	105,5	163,1
%	100	183	516	710
%	—	100	250	389
%	—	—	100	154
Металлосиндикат				
Абс.	8,0	19,00	55,2	118,8
%	100	238,6	687	1485
%	—	100	290	625
%	—	—	100	215
Уралмет				
Абс.	19,0	60,4	98,7	138,8
%	100	317,4	492,2	730
%	—	100	155,1	230
%	—	—	100	140
Сельмаш				
Абс.	3,8	4,0	21,9	40,8
%	100	105,8	575	1070
%	—	100	550	1020
%	—	—	100	185

[1]) Комбинированные данные сборника „Синдикаты СССР“ и материалов Совета синдикатов.

Наименование синдикатов	1922/23 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Продасиликат				
Абс.	5,7	16,3	28,6	53,4
%	100	284	500	935
%	—	100	175	326
%	—	—	100	187
Сольсиндикат				
Абс.	21,0	35,2	26,1	38,2
%	100	167	124	108
%	—	100	74	181
%	—	—	—	—
Маслобойный				
Абс.	0,7	4,5	17,5	19,3
%	100	671	2614	2879
%	—	100	389	424
%	—	—	100	110
Жирсиндикат				
Абс.	—	1,5	3,9	10,6
%	—	100	254,5	690
%	—	—	100	271
%	—	—	—	—
Махорсиндикат				
Абс.	2,8	4,8	5,7	10,8
%	100	173	204	388
%	—	100	118	225
%	—	—	100	190
Крахмалсиндикат				
Абс.	—	0,2	6,4	12,1
%	—	100	4,299	8167
%	—	—	100	189
%	—	—	—	—

Все это привело к росту удельного веса синдикатских операций в сбыте промышленной продукции синдицированных трестов, как это видно из следующих цифр:

Удельный вес синдикатов в сбыте промышленной продукции [1]).

(в процентном отношении синдикатского забора продукции к общей сумме продукции данной отрасли госпромышленности).

№№ по порядку.	Отрасль промышленности.	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	По плану 1927/28 г.
1	Текстильная	34,6	39,5	64,6	79,6	89,7
2	Металлическая	20,5	27,7	33,7	38,5	46,2
	а) черн. металлов (ВМС)	—	—	—	96,7	100,0
	б) машино-техн. (ВМТС)	—	—	—	—	35,0
3	Нефтяная	98,2	98,9	99,0	98,0	95,3
4	Кожевенная	49,8	49,3	54,4	67,5	95,1
5	Силикатная	33,8	33,0	42,4	50,6	67,1
6	Рыбная	—	45,8	74,0	83,8	96,0
7	Соляная	68,0	74,6	92,4	96,5	97,6
8	Масложировая	11,0	20,0	40,0	52,0	82,0
9	Спичечная	—	—	11,9	24,6	90,2
10	Махорочная	13,2	31,8	37,0	42,3	64,8
11	Крахмалопаточная	—	72,0	81,0	90,0	100,
12	Консервная	—	—	—	71,5	83,0
13	Лесная [2])	—	—	—	35,0	61,0
14	Химическая	—	—	—	—	70,0
15	Строительных матер.	—	—	—	—	43,1

В настоящее время синдикаты реализуют уже около 80% продукции синдицированной промышленности, причем процент этот варьируется по отдельным отраслям и в отношении отдельных видов товаров внутри каждой отрасли промышленности.

Как видим, повышение удельного веса синдикатских операций реализации продукции промышленности было в общем непрерывным. Таким образом, и ажиотаж 1923 г. и послекризисный период и, наконец, период товарного голода в общем были на пользу советскому синдикатскому движению. Впрочем такова оценка кон'юнктуры в погодном разрезе. Более детально мы осветили отдельные изменения условий, благоприятствующих синдицированию, выше.

---

[1]) По последним опубликованным материалам Совета Синдикатов. По текстильной, нефтяной, соляной и отчасти металлической отраслям промышленности за 100% принята цифра товарной продукции всей отрасли промышленности. По остальным отраслям за 100% была принята цифра всей продукции трестов, входящих в синдикат.

[2]) По отношению к пилопродукции синдицированных трестов РСФСР (республиканского значения).

Во всяком случае синдикатская сбытовая система является сейчас крупнейшей характерной особенностью организации советской обобществленной торговли.

б) Первые шаги синдикатов в области торговли; децентрализация сбыта.

Из этого констатирования несомненных успехов на фронте организованной синдикатской оптовой торговли (ибо синдикаты, как правило,—оптовые организации, и розничный торг, ими организуемый, имеет лишь вспомогательный, случайный характер) отнюдь не вытекает признание, что синдикаты организовали торговлю идеально и, тем более, что они вели всегда правильную рациональную торговую политику или тотчас же исправляли свои ошибки. Наоборот, всякий об'ективный исследователь по ознакомлении с торговой работой синдикатов принужден будет признать, что синдикаты проделали длительный, пестревший ошибками путь, пока достигли современного, все еще далекого от совершенства, состояния своих операций по сбыту продукции. Вместе с трестами и специальными торговыми органами синдикаты „учились торговать". Было чему учиться: они возникли в периоде полной дезорганизации торговли при переходе от натуральных отношений к рыночным товарным отношениям.

Неправильно отрицать ошибки синдикатской торговой практики (этот грех есть у сторонников синдикатов; он отразился на материалах, помещенных в книге Совета синдикатов „Синдикаты"); но еще более неправильно рассматривать ошибки синдикатов в их оперативной работе оторванно от общего состояния торговой деятельности в стране в этот период и, в частности, от торговой практики соответствующих трестов. Последнюю ошибку допустили противники синдикатов; она ярко выражена в сборнике РКИ, она повторена в ряде изданий, между прочим, в интересной книге М. И. Жирмунского о частном капитале.

Между тем, можно утверждать, что в этот период, о котором идет речь, на фоне общего плохого состояния торговли, торговая деятельность синдикатов была все же поставлена несколько лучше, чем соответствующая деятельность многих трестов. Мы уже приводили по разным поводам несколько признаний руководителей трестов о преимуществах синдикатской торговли, признания, сделанные на основании конкретного знакомства с обоими конкурирующими видами торговли и наиболее беспристрастными в этом случае лицами. Приведем еще примеры из области солеторговли в 1923 г., опубликованные А. Д. Гинзбургом в журнале „Синдикат", и с нашей точки зрения весьма типичные для торговли того периода. Как известно, торговая деятельность синдиката развивалась на первых порах достаточно плохо и подверглась жестокой критике в пери-

одической печати; важнейшие из дефектов деятельности Солесиндиката: недостаточный об'ем операций, недостаточная коммерческая четкость операций и неаккуратность в платежах. Обороняясь от этих нападок в той их постановке, которая ими пыталась обосновать необходимость разрушения синдиката, А. Гинзбург собрал целый ряд показаний официальных ревизий, контролеров и т. п. по поводу самостоятельной торговой деятельности трестов за тот же период. В отношении Химсоли официальным актом констатируется, что „коммерческая деятельность об'единения почти целиком должна быть признана неудовлетворительной, в виду наличия невыгодных сделок и договоров, льгот частным лицам, привлечения недобросовестной клиентуры" и т. п. В отношении Бахсоли констатируется полное неумение наладить коммерческие взаимоотношения с основным контрагентом—райсоюзами, „что влечет за собой нарушение всякой планомерной работы треста". Павлодарсоль и некоторые другие об'единения допустили свою продукцию до ареста за неплатеж акциза. Мелкие тресты—Илецксоль, Пермсоль и некоторые другие об'единения, после периода самостоятельной торговли, сами признали ее крайнюю невыгодность и поспешили с заключением договора с синдикатом и т. п. Совершенно очевидно, что организация солеторговли через синдикат, несмотря на все ее недостатки в 1922 и 1923 годах, имела все же некоторые преимущества перед организацией самостоятельной торговли солью в трестах.

Одной из весьма важных ошибок синдикатской торговой деятельности, несомненно тормозившей централизацию торговли, мы считаем их стремление, обнаружившееся в начале их деятельности, достичь максимально выгодных условий при продаже товаров. Синдикаты, как центральные организации, имевшие своей задачей рационализацию торговли, восприняли свою задачу прежде всего в том смысле, что они никоим образом не должны отступать от минимальных лимитов общесиндикатских цен, должны быть крайне разборчивыми в выборе контрагентов и т. д. В результате, синдикаты на первых порах своей деятельности скорее соглашались на уменьшение оборотов, чем на отступление от этих своих принципов. В этом сказалась реакция против крайне бесхозяйственной практики трестов, которые, в погоне за необходимыми им для ведения производства оборотными средствами, шли на любые уступки. Причин этой своеобразной для того времени практики синдикатов три: 1) Синдикаты, как центральные органы, были подвергнуты большему контролю со стороны регулирующих государственных администратирных органов и потому вообще не могли так свободно выбирать агентуру, как тресты, итти на явно убыточные сделки и т. д. 2) Синди-

каты, регулирующие цены трестов, стремились сами к соблюдению ими же преподанных принципов торговли. Отступления от синдикатских цен для синдикатов были, кроме того, экономически-затруднительны, так как продукция передавалась синдикатам на условиях синдикатских цен с определенной скидкой, и значительные уступки против синдикатской цены были убыточны для самого синдиката. 3) Третья причина самая важная: она служит об'яснением всей негибкой политики синдикатов в первый период—их стремлению добиться максимально высоких и верных прибылей на единицу продукта, хотя бы путем сокращения самого сбыта. Тресты не могут при недостатке оборотных средств и неотложных расходах на производство выдерживать продукцию в ожидании идеальных условий сбыта, а принуждены реализовать эту продукцию в максимальных размерах и в кратчайший срок. Синдикаты же имеют такую (видимую) возможность: получая (в начале их деятельности) продукцию трестов на чисто комиссионных началах, синдикаты могли на сравнительно продолжительный срок задерживать реализацию продукции, быть крайне разборчивыми в отношении контрагентов и т. п. Эта политика в условиях 1922 года приняла достаточно уродливые формы и замедлила развитие торговой деятельности синдикатов. Нынешний гигант с двухмиллиардными оборотами—ВТС реализовал в 1922 г. (вплоть до Нижегородской ярмарки) ничтожный процент продукции трестов: хлопчатобумажных—6%, шерстяных—4%, льняных—2,4%. Ряд других синдикатов сбывал также небольшую долю продукции трестов, что и явилось в известной мере последствием плохой торговой работы. Повышенная прибыль на единицу товара подчас с'едалась возросшими (благодаря ограничению сбыта) накладными расходами; синдикаты недостаточно помогали трестам в реализации их продукции; в тех случаях, когда синдикату выделялся специальный район для монопольного использования, эта торговая политика приводила к недостаточному насыщению района и т. д.

Вот какое признание, весьма типичное для деятельности синдикатов в 1922 г., мы находим в отчете о деятельности Спичечного синдиката первого созыва [1]).

„Синдикат в 1922 году не поставил еще перед собой задачи во что бы то ни стало добиться реализации значительных масс спичек в своих районах. Синдикат во всей своей политике до лета 1923 года придерживался недальновидной коммерческой политики. Он добивался максимальных выгод на каждом проданном им ящике спичек, стремился к исключительной гарантии всех возможных

[1]) Бюллетень Спичечного синдиката № 35—36.

его интересов и, вследствие этого, во многих случаях сознательно воздерживался от операций, от заключения договоров, представительства и т. д. Эта тактика его отражалась на всем сбыте, на договорной политике с контрагентами, на политике цен в собственных районах. Это стремление достичь максимальной прибыли вне зависимости от развития оборотов, а подчас и в прямой ущерб развитию оборотов, было в 1922 и начале 1923 года весьма распространенным явлением среди госорганов".

Тот факт, что синдикаты относились с чрезвычайной (подчас чрезмерной) осторожностью к подбору контрагентов, подтверждается хотя бы тем, что синдикаты после очень короткого периода работы через представительства, в том числе частных лиц, стали всю реализацию проводить собственным аппаратом. Текстильный синдикат, Нефтесиндикат [1]), Металлосиндикат ЦР, Кожевенный, Продасиликат, Расмаслосиндикат, по данным сборника „Синдикаты", реализовали уже в 1924 г. продукцию трестов исключительно своим аппаратом; роль представительств в операциях большинства др. синдикатов была в этот период уже не велика (Уралмет 1,8%, Жировой синдикат 10% и т. д.). О том же свидетельствует тот факт, что сделки при участии посредников были в синдикатах уже в 1923 г. редкостью.

Большая дисциплинированность синдикатов в торговле подчеркивается меньшим удельным весом в 1923 и 1924 г. г. частных торговцев в числе контрагентов, по сравнению с прочей государственной торговлей и трестами.

Синдикаты исправили впоследствии свою ошибку в этой области. Они столкнулись с невозможностью вести свою коммерческую работу в отрыве от нужд и потребностей промышленности. Они принуждены были скоро отказаться от „политики максимальных прибылей, во чтобы то ни стало"—детской болезни всякой коммерческой деятельности. Вместе с тем, в пределах требований, которые ставила синдикатской торговой политике государственная директива, синдикаты сохранили осторожность в подборе контрагентов и до последнего времени отличаются большей дисциплинированностью, чем соответствующие тресты. В частности, можно указать, что даже в 1925 г. на МТБ были зарегистрированы неоднократные случаи нарушения комвнуторговских цен на текстильные изделия трестами, тогда как по ВТС не было ни одного такого случая.

Другой слабой стороной деятельности синдикатов в первый период их существования следует считать относительно замедленное развитие периферийного аппарата. Это явление зависело, главным образом, от финансового

[1]) Кроме одной операции в 1922 г. с Госбанком.

состояния синдикатов. Складочный капитал синдикатов пополнялся лишь крайне медленно и притом после того, как ими была начата торговая деятельность. Организация провинциальных отделений требует значительных оборотных средств, во всяком случае больших, чем торговля в центральных пунктах. Поэтому, а также в силу того, что конструирование торгового аппарата синдикатов и должно было начаться с головы—с центрального аппарата—обслуживание синдикатами провинции было в течение долгого периода недостаточным. Следует отметить, что 1922 год характеризовался вообще гипертрофией центральных рынков. Тем не менее самая организация синдикатов повлияла, как мы указывали выше, положительно в отношении децентрализации торговли; так, например, проведенное синдикатами районирование привело тресты к более полному обслуживанию своих районов, отвлекло их от центральных рынков, во всяком случае—об'единило выступление трестов в центре и т. д. Следует, конечно, подчеркнуть, что при всей относительной медленности развертывания периферийного аппарата синдикатов, они шли в этом отношении, даже в 1922 г., далеко впереди трестов.

Темп децентрализации торговых операций синдикатов можно усмотреть из следующих цифр за 3 года, на протяжении которых этот процесс усиленно развивался:

Обороты по продаже синдикатов (в %% к общей сумме продаж)

Наименование синдиката	1922/23		1923/24		1924/25	
	Москва.	Провинция.	Москва.	Провинция.	Москва.	Провинция.
Текстильный	40	60,0	26,0	74,0	21,0	79,0
Кожевенный	92,0	8,0	50,0	50,0	20,0	80,0
Металлосиндикат	74,0	26,0	56,2	43,8	56,3	43,7
Уралмет	70,0	30,0	54,7	45,3	43,0	57,0
Сельмаш	97,2	2,8	72,5	27,5	59,1	40,9
Солесиндикат	46,2	53,8	24,4	75,6	10,4	89,6
Продасиликат	59,2	40,8	20,0	80,0	12,0	88,0
Махорочный	100	—	80,0	20,0	43,1	56,9
Маслобойный	100	—	100	—	85,0	15,0
Жировой	100	—	67,7	32,3	13,2	86,8
Нефтесиндикат	48,6	51,4	15,7	84,3	14,0	86,0
Крахмало паточный	—	—	—	—	44,9	55,1

в) Торговый аппарат синдикатов.

Важнейшим фактором децентрализации синдикатской торговли явилось построение синдикатского аппарата в провинции.

В построении синдикатами своей торговой сети можно отметить три крупнейших периода: 1) период слабого темпа развития собственного периферийного аппарата и построения работы через представительства (до середины 1923 г.), 2) период постепенного роста периферийного аппарата синдикатов, вплоть до контор губернского и более низкого масштаба, и роста оптово-розничных магазинов (до 1925/26 года), 3) период сокращения синдикатской торговой сети, передачи розничных магазинов кооперации и т. п. под давлением регулирующих органов; процесс этот продолжается еще до сих пор (см. таблицу на стр. 162—163).

Сравнительно широкое использование синдикатами системы представительств государственных, кооперативных и в особенности частных фирм явилось следствием тяжелого финансового положения синдикатов при их возникновении. Так, например, Солесиндикат явился одним из синдикатов, наиболее широко использовавших чужой аппарат. Представитель Солесиндиката в комиссии ВСНХ по обследованию синдикатов в следующих выражениях об'яснил причину этого явления. „Солесиндикат фактически пущен ВСНХ голым, как сокол, ему ничего не было дано и он должен был искать вспомогательные источники для своего существования“ [1]). Другой синдикат (Уралмет) отмечает, что „недостаточность оборотных средств и неналаженность аппарата создавали условия, при которых наиболее целесообразной являлась именно комиссионная система работы на местах“ [2]).

Не имея возможности приступить к широкому строительству периферийного аппарата, синдикаты попытались развить периферийную торговлю через посредство уже сложившегося в провинции торгового аппарата и за счет его средств. Нужно вспомнить каковы были условия торговли в 1922 и начале 1923 года для того, чтобы оценить трудности работы через посредников в начале НЭП'а. Рынок характеризовался чертами полной неустойчивости; спрос не был выявлен; продолжались резкие сдвиги в области факторов, определяющих спрос прежде всего в области цен; твердой валюты не было. Торговый аппарат в свою очередь переживал первую стадию организации; торговые организации отличались неустойчивостью, вексельная дисциплина отсутствовала; основные правила торговли, именуемые в ино-

[1]) Заимствовано из работы Р. Г. Дрюбина для Промэкономсовета—„К истории синдикатского движения“.

[2]) „Коммерч. деятельность Уралмета“. Бюллетень Металлоконвенции за 1923 г. № 4—5. Заимствовано нами из той же работы.

странной коммерческой практике „добрыми нравами“, еще вовсе не были усвоены торговым аппаратом; частник придерживался по преимуществу хищнических методов торговли. Неудивительно, поэтому, что синдикаты очень скоро почувствовали безусловную необходимость замены представительств собственным аппаратом. Вот несколько документов, подтверждающих неудовлетворительную работу представительств [1]).

„Результаты работы представительств были весьма незначительны и убыточны для синдиката, в виду допущенной ими просрочки причитающихся по договору платежей. Частный посреднический аппарат принес еще больше убытков“ [2]).

„Опыт работы с местными торгами (Киевторг) не дал положительных результатов, ибо торги, имея в своем распоряжении самую разнообразную продукцию, не могут с должным вниманием и с достаточным опытом относиться к развитию торговли готовым платьем“ [3]).

„Представительства настолько плохо обслуживали рынок, что потребители района представительств предпочитали обращаться за товарами в другой район—в конторы синдиката. Так, например, потребители изделий уральской металлической промышленности в Ростове предпочитали обращаться за товарами в другие конторы синдиката, тогда как в Ростове имелся представитель синдиката—Крайторг“.

Впрочем, нужно сказать, что и работа через представительства в провинции в условиях 1922 года была шагом вперед по направлению к овладению рынком.

Следующий период характеризовался почти непрерывным ростом собственного синдикатского аппарата на периферии. Нужно констатировать, что разветвленный аппарат синдикатов сыграл огромную положительную роль не только в отношении организации сбыта синдицированной продукции, но и в отношении организации всего рынка внутренней торговли промышленных товаров. Конторы синдикатов способствовали равномерному снабжению периферии товарами, ограничивая ажиотаж.

С осени 1923 года синдикаты выдерживали твердую политику цен; в частности, их конторы работали с минимальными накидками и низкими расходами, тем самым оказывая воздействие на цены оптовых (и частично розничных) посредников в районе. Так, например, относительно 1924/25 г. мы имеем свидетельство Госплана СССР, что синдикаты имели в среднем 4% расходов к обороту против 6,8% у торгов и 7,3% у губ. и райсоюзов; различия же в наценках еще большие, так как синдикат получает товар по

---

[1]) Примеры взяты из работы Р. Г. Дрюбина—„К истории синдикатского движения“, материалы Промэкономсовета.

[2]) Доклад Табачного синдиката комиссии по обследованию синдикатов.

[3]) Доклад Швейного синдиката комиссии по обследованию синдикатов.

№№ по пор.	НАИМЕНОВАНИЕ СИНДИКАТОВ	На 1/X-23 г.[2]	На 1/X—24 года.			
		Количество торгов. единиц.	Колич. торгов. единиц.	Кол. рабоч. и служ.	Остатки товаров (в тыс. рубл.).	
					На складах.	В пути.
1	В. Т. С.	29 отдел.	68 отд. 13 маг.	3.782	51.872	39.757
2	В. К. С.	3 обл. к ры.	8 обл. к-р. 49 губ. контор и уезд. отд., из коих только по загот. 21. 115 агент., из коих искл. по загот. 93.	1.723	12.665,7	—
3	Нефтесиндикат	20 р. к-р. 611 пункт. 1209 склад.	21 район. к. 571 пункт. 1203 склада.	10.440	2.185.505	225.492
4	Продасиликат	11 отд.	14 отд.	667	2.429,4	649,8
5	Солесиндикат	13 к-р. 263 скл.	9 к-р. 67 складов.	588	111,9	32,4
6	Металлосиндикат . . .	14 конт.	13 контор. 5 магаз.	514	4.622,5	4.312
7	Уралмет	14 к-р.	15 к-р.	517	2.456,2	—
8	Маслосиндикат . . .	1 лабаз.	20 отд. 1 лабаз.	48	—	—
9	Жирсиндикат	—	3 к-ры. 3 агент.	26	—	—
10	Крахмалпатсиндикат .	—	—	—	—	—
11	Махорсиндикат . . .	2 пр-ва. 1 маг. 3 комв.	3 пред-ва. 1 маг. 3 комв.	320	26,7	—
12	Рыбсиндикат	—	—	—	—	

[1]) По материалам Совета синдикатов II-го созыва.
[2]) По материалам Совета синдикатов I-го созыва.

синдикатов. [1])

На 1/X—25 года.				На 1/X—26 года.			
Колич. торгов. единиц.	Кол. рабоч. и служ.	Остатки товаров (в тыс. рубл.). На складах.	Остатки товаров (в тыс. рубл.). В пути.	Колич. торгов. единиц.	Кол. рабоч. и служ.	Остатки товаров (в тыс. рубл.). На складах.	Остатки товаров (в тыс. рубл.). В пути.
71 отд. 51 маг.	6.105	32.486	49.097	35 отд. 22 хл. отд. 23 маг.	5.426	51.748,8	67.604,4
10 обл. к-р. 90 губ. контор и отд., из коих только по заготовк. 49. 283 агент. и склад., из коих только по заготовк. 264.	3.317	13.814,2	6.271	48 обл. и губ. к-р, из них 22 по загот. колич. заготов. пункт., агент. и т. п. до 500.	4.178	20.987,5	9.259,5
22 р. к-ры. 554 пункта. 914 складов.	9.470	1.711.384	420.065	22 р. к-ры. 746 склад. 596 пунктов.	9.011	1.608.000	320.966
17 отд.	1.020	3.600,4	—	19 отд.	1.008	6.826,2	2.627,5
7 конт. 59 склад.	557	182,8	59,3	4 обл. к-ры. 3 пред-ва. 27 доверен. 24 склада.	313	59,3	120,2
12 контор. 9 магаз. 26 склад. 12 агент. 3 уполн.	1.689	17.036,5	2.334,6	15 контор. 9 отд., подчиненн. к-рам. 25 магаз. 14 уполн. 36 склад.	2.034	37.825,1	—
14 к-р.	496	1.930,8	—	4 к-ры.	771	2.614,5	—
9 отд. 1 лабаз. 1 уполн.	146	12	—	6 к-р. 11 отдел. 4 уполн. 47 доверен.	417	1.048	—
9 к-р. 4 агент.	128	3,9	—	14 лабаз. 4 розмага.			
9 отд.	76	—	—	10 контор.	85	—	—
2 отд. 2 пред-ва. 1 магаз.	369	1,7	—	8 контор. 6 р. пункт. по загот.	680	385,8	—
27 к-р и отд.	976	2.717,1	—	42 филиала.	774	7.886,0	—

наиболее прямому пути и так как он имеет ничтожные прибыли по сравнению с торгами и оптовой кооперацией. Уже к 1926 г. относится новое свидетельство всесоюзного междуведомственного обследования товаропроводящей сети о более низких расходах и наценках синдикатских контор. Несомненно, что организация синдикатского аппарата в провинции и их политика в отношении кооперации и госторговли (скидки, благоприятные условия расчета, пролонгации и т. п.) способствовали росту и укреплению обобществленного торгового аппарата. Синдикаты, с их централизованным, действующим по плановым директивам, но разветвленным по всей стране аппаратом, были стержнем организации советской внутренней торговли.

Переходя к третьему периоду развития синдикатского аппарата, мы должны констатировать, что не одна только политика регулирующих органов обуславливает сокращение синдикатской торговой сети. Действительно, хозяйственная обстановка в 1927 г. существенно отличается от той, которая в 1923/24 и 1924/25 г.г. вызвала к жизни процесс бурного роста синдикатского торгового аппарата. В настоящее время сконструировался и сделался относительно устойчивым аппарат низовой кооперации и аппарат серединного опта. С другой стороны, развилась система транзита, при которой, в особенности при перспективах ее дальнейшего роста, значительная масса товаров должна будет миновать склады синдикатских контор. Эти обстоятельства делают об'ективно необходимым частичный пересмотр синдикатской сети в сторону ликвидации контор мелкорайонного значения.

Однако, с существующей практикой в этом вопросе, и в особенности с развивающимися тенденциями в этом направлении, мы никак не можем согласиться. Совокупность ряда весьма важных соображений заставляет нас считать совершенно необходимым сохранить (помимо некоторой части розничных магазинов, о чем речь ниже, в специальном разделе) сеть синдикатских контор в пунктах областного значения. Перечислим кратко эти мотивы, так как некоторые из них подробнее обоснованы в других разделах книги.

1. Советская промышленная система в лице синдикатов должна обеспечить себе еще в большей степени, чем капиталистическая промышленность, контроль за посредническим торговым аппаратом и непосредственный стык с товаропроводящей сетью. Вне существования районного (областного) аппарата синдикатов ни то ни другое на деле не может быть осуществлено.

2. Синдикаты имеют уже сложившийся, четко работающий аппарат, наиболее дешевый из всех параллельных оптовых организаций (торги, союзы). Подтверждающие последнее утверждение цифры приведены выше.

3. Задачи безкризисного развития отдельных отраслей промышленности, приспособления производства не только в отношении его об'ема, но и в отношении сортамента к спросу, учет этого спроса и т. п. не могут быть, несмотря ни на какие улучшения в технике генеральных договоров с кооперацией, целиком возложены на звенья оптовой кооперативной торговли. Полный отрыв синдикатов от торговли, от соприкосновения с рынком способен привести к самым отрицательным последствиям для синдикатов и для промышленности.

4. Регулирующие органы стремятся сохранить в каждом крупном районного значения пункте лишь одну универсальную оптовую торговую организацию; на достигнутой стадии развития народного хозяйства эта политика является ошибочной. Торговые обороты губернии в настоящее время представляют собой многомиллионную величину, притом возрастая из года в год. С этой стороны централизация оборотов в одной организации технически затруднительна и может вовсе не отразиться на снижении торговых расходов, так как в торговле экономический предел укрупнения оборотов существует так же как и в промышленности. Не надо также забывать, что при усиливающейся дифференциации потребностей и самого спроса покупателей, при разборчивости их в отношении ассортимента и качества товаров, на очередь становится проблема специализации торговли, так как универсальный опт (одна организация, охватывающая весь оборот губернии или нескольких уездов как по промышленным, так и по с.-х. товарам) не может удовлетворительно обслужить рынок.

5. Не следует думать, что при применении системы предварительных заказов (внедрение ее в широком масштабе в ряде отраслей промышленности потребует весьма значительного срока) можно будет проводить транзитом от фабрики к низовому торговому звену всю массу промышленной продукции. Если, скажем, 60% спроса является устойчивой величиной и сможет быть учтена заранее и распределена транзитным порядком, то остальная часть продукции (и некоторые отдельные виды товаров) безусловно должна будет направляться в низовое торговое звено со склада оптового посредника, каковым является на-ряду с кооперативным союзом контора синдиката. Условия ассортировки, накопления запасов и др. моменты вызывают необходимость существования крупно-районных синдикатских баз. Надо думать, что и кооперативные союзы (а не только низовые торговые звенья) будут нуждаться в частичном доборе товаров для ассортимента и даже в закупке дополнительных количеств товаров у синдикатских контор. Двойная складская операция здесь может не иметь места, если, например,

отпуск товара ЕПО будет производиться со склада синдиката по нарядам кооперативного союза.

В цепи соображений в пользу сохранения синдикатского аппарата районного масштаба, не последним звеном являются соображения о роли синдикатского аппарата в разрешении стоящей перед народным хозяйством задачи накопления товарных запасов.

г) Синдикаты и накопление товарных запасов.

Регулирование рынка делается реально осуществимым лишь при условии накопления товарных запасов в стране. Спрос не может быть вполне равномерен; заранее немыслимо полностью учесть его колебания. Последние факты, когда даже ряд товаров, считавшихся избыточными (соль, сахар, чугунное литье, лес и др.), под напором неожиданной волны спроса оказался в числе недостаточных, показывают, насколько важно иметь в стране значительные запасы товаров. Практически, ажиотаж с рядом изделий возникает следующим образом: новый фактор, порождающий волну спроса (напр., слух о войне), вызывает вначале умеренный спрос; если требование первых 10.000 покупателей удовлетворяется магазинами, то вспышка спроса замирает; но неудовлетворение их спроса вызывает ненормальный спрос чуть не всего населения, и в этом случае уже никаких запасов не может хватить.

Как известно, запасы товаров у нас опустились на много ниже нормы.

Следующие цифры [1]) показывают, как снижался удельный вес запасов в промышленной системе, включая синдикаты:

Запасы в %% к сумме производства за соотв. годы (по 16 отр. промышленности с уд. весом 80%).

	Сырье	Материалы	Топливо	Полуфабрикаты	Итого средств произв.	Готов. изделия	Всего.
1/X—1923	12,08	14,1	2,5	11,3	40,7	26,2	66,9
1/X—1924	12,0	13,6	2,7	13,0	41,3	23,6	64,9
1/X—1925	8,2	10,1	2,0	8,6	28,9	14,7	43,1
1/X—1926	6,2	8,2	1,6	6,5	22,3	10,3	32,6

Та же картина имела место и в торговом аппарате. Следующие данные характеризуют по 4-м товарам отношение всей суммы товарных запасов в производственном и обобществленном торговом аппарате к стоимости продукции (все приведено к отпускным ценам трестов в %%):

[1]) См. нашу работу „Исчисление товарных запасов в СССР“ в кн. 2-й „Социалист. Хоз-ва“ за 1927 г.—последний год по плановым данным, в которые практика внесла изменения.

	Металлич.	Текстильн.	Кожевен.	Сахарн.
1/X—1924	32	25	33	14
1/X—1925	22	14	29	10
1/X—1926	13	11	23	8

Следовательно, перед народным хозяйством стоит задача: накопить товарные запасы в значительном об'еме, однако, в такой рациональной форме, чтобы относительно затраты средств были бы наименьшие. Мыслимо накоплять запасы в четырех органах: 1) у производителей, 2) у потребителей, 3) в низших и 4) в высших торговых звеньях. Мы должны прежде всего исключить для большинства отраслей промышленности стремление к накоплению запасов на заводах-производителях и заводах-потребителях. Производственный капитал обособлен из общей суммы капитала, обслуживающего процессы производства и обращения, и имеет свои специальные задачи. Накопление запасов влечет за собой недопустимое замедление скорости производственного оборота, но вместе с тем не дает нужного эффекта. Запасы, находящиеся у потребителя, не могут быть перераспределены, и избыток их на одном заводе нисколько не смягчает кризис, испытываемый от их недостатка соседним заводом. Запасы у производителя находятся часто на большом расстоянии от центров потребления, и доставка их в пункт, где ощущается потребность в товаре, может продолжаться слишком долгий срок. Аналогичные мотивы заставляют отказаться от концентрации запасов в низших звеньях торговой сети, так как это потребовало бы для того же эффекта относительно большего количества товарных запасов. Самым рациональным является концентрация значительной массы товарных запасов в синдикатах с тем, чтобы постоянный товарный остаток был бы более или менее равномерно распределен по территории Союза, концентрируясь в крупных районных (областных) складах. Возникает вопрос, не целесообразнее было бы сделать ставку в накоплении запасов на серединную кооперацию. Хотя последняя и не может быть освобождена вовсе от обязанности держать известные запасы, но все же главная тяжесть их накопления никак не может быть на нее возложена. Здесь нужно учесть, прежде всего, финансовые моменты. Вся сумма собственных средств потребительской кооперации в обороте составляет около 250 м. р., из них у союзов—едва 70 м. р. Накопление запасов должно выразиться в столь значительных суммах, которые должны будут значительно ухудшить и без того не вполне устойчивое финансовое положение кооперативных системных органов.

Это потребовало бы значительного усиления кредитов банковских и промышленных. Правда, концентрация запасов в синдикатах также требует дополнительного кредитования, но не нужно забывать, что синдикаты представляют собой часть промышленной системы, и с банковской точки зрения усиление кредитования промышленности, в общем в небольшом проценте, не представляет опасности, тогда как усиление примерно в 3 — 4 раза кредитования кооперативных союзов — действительно способно создать опасность перекредитования кооперации. На-ряду с финансовыми моментами, концентрации запасов в синдикатах способствуют технические моменты, потребность в ассортировке и т. п.

Само собой разумеется, что создание районных баз товарных запасов синдикатов вовсе не означает проведения всей массы товаров через склады синдикатов.

д) Торговые расходы синдикатов.

Рост торговых операций синдикатов сопровождался рационализацией торгового аппарата и значительным снижением расходов.

По данным ВСНХ, опубликованным С. А. Молчановым в сборнике СТО „На новых путях“, накладные расходы составляли в 1922 году такие %% от оборота: по Сахаротресту—9,36%, по Кожевенному синдикату—4,88%, по Текстильному синдикату—16,66%, по Резинотресту—12,0%, по Центробумтресту — 23,97%, по Солесиндикату — 10,9%, по Махорочному синдикату — 10,2%, по Сельмашу — 3,8 %, по Госспирту—25,8 %, по Швейному синдикату—14%, по Продасиликату—14,88%, по Табачному синдикату — 13,0%, по Спичечному синдикату—11,2%.

По этим данным уже на протяжении 1922 года происходило резкое понижение накладных расходов к обороту. Так, например, накладные расходы Продасиликата составляли в августе 1922 г. 35,56% к обороту, в сентябре—21,55%, в октябре—11,93% и в ноябре—10,85%. Еще ярче этот процесс в Спичечном синдикате: в мае — 80,3% к обороту, в июне — 70,0%, в июле — 24,3%, в августе — 26,3%, в октябре — 8,2% и в ноябре — 9,5 %.

Все же в 1922 году накладные расходы продолжают оставаться весьма высокими.

В 1923/24 г. накладные расходы уже значительно снизились (накидки снизились само собой). Сборник Совета синдикатов сообщает уже такие данные: по ВТС накладные расходы по отделениям за 9 месяцев 1923 г. составили уже всего 5,9% к обороту (из них независящие от синдиката—3,7 %); по Нефтесиндикату—9%, по Спичечному синдикату за весь 1923 г.—8,25% к обороту и т. д.

За 1924/25 и 1925/26 г.г. мы можем привести более детализированные данные по 10 синдикатам с разделением расходов по отдельным их видам (см. след. стр.).

Уровень синдикатских расходов по отдельным статьям (в %% к обороту по покупн. цене с акцизом) [1])

НАИМЕНОВАНИЕ СИНДИКАТОВ	1924—25 год.								1925—26 год.							
	Торгов. и админ. расх.	Транспорт. расходы	Стоим. зем. кап. %% упл.	Материальные потери	Денежные потери	Налоги и сборы	Прибыль (+) или убыток (—)	Общ. сумма нар. от пок. к прод. стоим.	Торгов. и админ. расх.	Транспорт. расходы	Стоим. зем. кап. %% упл.	Материальные потери	Денежные потери	Налоги и сборы	Прибыль (+) или убыток (—)	Общ. сумма нар. от пок. к прод. стоим.
1. В. Т. С.	1,8	1,7	2,0	—	0,7	0,5	+0,1	6,8	1,2	0,9	1,8	—	—	0,4	0,9	5,2
2. В. К. С.	4,3	1,2	3,8	2,0	—	1,0	+0,5	12,8	5,5	1,2	3,5	—	0,2	0,6	1,6	12,6
3. Нефтесиндикат	10,0	20,9	0,4	0,5	0,7	1,2	+2,9	38,6	11,8	24,3	0,6	0,2	0,1	1,4	2,9	41,3
4. Металлосиндикат	7,4	5,8	3,1	—	0,1	0,6	+5,1	22,1	5,4	3,7	4,3	0,1	—	1,3	1,9	16,7
5. Продасиликат	6,5	3,6	2,6	1,1	0,6	2,2	+4,1	20,7	5,5	3,3	3,0	0,2	0,8	1,5	0.4	14,7
6. Масложирсиндикат	2,0	0,5	1,3	—	—	0,2	+1,6	5,6	2,6	0,8	2,0	—	—	0,4	—	5,8
7. Госрыбсиндикат	14,7	17,6	2,4	3,5	1,0	2,5	+0,3	42,0	7,5	13,6	2,8	2,0	1,1	1,5	1,9	30,4
8. Солесиндикат	9,7	8,4	5,0	0,2	1,4	1,6	+1,9	28,2	6,0	12,0	3,1	0,5	0,2	0,5	3,9	26,2
9. Спичсиндикат	2,2	0,9	0,5	—	—	0,3	+0,6	4,5	2,3	0,6	2,9	—	—	0,4	0,3	6,5
10. Крахмалпатсиндикат	4,5	—	1,1	—	0,2	—	+0,1	5,9	4,8	—	1,0	—	—	0,2	0,4	6,4
Итого	4,0	5,2	2,1	0,4	0,6	0,7	0,9	13,9	3,4	4,0	2,0	0,1	0,1	0,6	1,4	11,6

[1]) Заимствовано из „Материалов к пленуму Совета синдикатов".

К числу так называемых „зависимых“ от деятельности хозоргана расходов принадлежит лишь первая рубрика торговых и административных расходов, имеющая в синдикатской калькуляции (в среднем по 10 синдикатам) удельный вес 29%. Однако и эта рубрика включает часть расходов, мало зависящих от торгующей организации, как например, аренду помещений. Отсюда следует, что сокращение зависимых расходов синдикатов на 35% отразилось бы на общем итоге калькуляции всего 10 процентами. В этом отношении совершенно прав Совет синдикатов, заявивший—„анализ калькуляций показывает, что в синдикатах имеются резервы удешевления их работы за счет рационализации аппарата“, и в то же время выдвинувший предложение направить воздействие государства одновременно по линии других ценообразующих факторов, от промышленности независящих.

Особенно характерна для синдикатов тенденция к непрерывному снижению расходов, не ослабевающая и в самые последние годы. При этом необходимо отметить, что накладные расходы снижались несмотря на разветвление торгового аппарата, охвата ими все более отдаленных районов и даже временного расширения розничной торговли в 1925 году.

В связи с достигнутыми низкими для советской торговли расходами синдикатов небезынтересна система организации торговли в синдикатах. В ряде синдикатов, в частности в Продасиликате и ВТС, отдельные части коммерческой работы синдикатов выделены в самостоятельные коммерческие управления, с отдельной бухгалтерией, выделенными средствами, специальным бюджетом. В Продасиликате, например, техническая, снабженческая и торговая конторы самостоятельны на этих основах, а содержание общих отделов производится путем распределения между оперативными частями. ВКС выделил свои подсобные предприятия в отдельный „трест“ на хозяйственном расчете. ВТС и ряд др. синдикатов обособляют свои отдельные операции в особые общества (Текстильторг, Текстильимпорт и пр.). Взаимоотношения с конторами строятся на базе предоставления последним некоторой хозяйственной самостоятельности. Так, например, Уралмет раньше концентрировал у себя в Правлении все заказы, собранные конторами, а позже каждой конторе был выделен определенный фонд, в пределах которого каждая из них может производить свои продажи, выдавая заказы непосредственно трестам [1]). Взаимоотношения с контрагентами синдикаты пытаются диференцировать, поскольку это возможно при существующей политике регулирования наценок. Здесь можно отметить не только

[1]) Иная картина, судя по обзору деятельности синдиката, составленному К. Мурзановым, в Нефтесиндикате, где самостоятельность контор незначительна.

различные условия кредита и цен для кооперации и участников, но и усиленные бонусы и кредиты более устойчивым клиентам и т. п. Продавая продукцию частникам и их об'единениям, синдикаты вводят так называемые условия „планового снабжения".

Несомненно, что в оперативной работе синдикатов имеются еще существенные недостатки и что в этой области дальнейший ход рационализации может принести свои плоды. Однако, важно отметить, что в деле рационализации и удешевления своей работы синдикаты идут впереди других торговых организаций Союза. Достигнутые успехи значительны не только относительно общего высокого уровня расходов торговых организаций Союза, но и по сравнению с лучшими капиталистическими фирмами. Ограничимся ссылкой на ВТС, на которого правительством возложено осуществление сложнейшей в техническом отношении системы предварительных заказов. Обороты ВТС превысят уже в 1928 г. $2^1/_2$ миллиарда рублей в год. Центральному аппарату синдиката придется почти каждый день иметь дело с 43 фабричными складами, 800—900 сериями и сортами товара, 20.000 рисунками и 2.000 адресами покупателей товаров [1]). Аппарату синдиката придется работать с точностью часового механизма. Вся практика работы синдиката в прошлом заставляет полагать, что с технической стороны аппарат синдиката справится с усложняющейся работой.

е) Экспортные функции синдикатов. В некоторых отраслях промышленности экспортные операции являются важной функцией синдикатов. Таковы в первую очередь синдикаты—Нефтяной и „Экспортлес" [2]). Через эти два синдиката проходит львиная доля нашего промышленного экспорта. Нефтесиндикат, в частности, реализует через свой аппарат все 100% экспорта нефтепродуктов, обладая за границей разветвленным аппаратом; „Экспортлес" сконцентрировал у себя экспорт всех мягких пород и фанеры и часть твердых пород; его удельный вес в экспортной лесной торговле свыше 80%. В большинстве других синдицированных отраслей промышленности, осуществляющих экспорт, соответствующие операции ведутся, обычно, через синдикат. В таком положении находится ВТС, Продасиликат, Спичечный синдикат, Масложирсиндикат, Солесинди-

---

[1]) Из статьи А. Гайдамовича в № 197 „Т.-Пр. Газ." за 1927 г.

[2]) „Экспортлес" формально является специальным акционерным обществом по внешней торговле с участием в его капиталах Наркомторга. Однако, фактически он выполняет синдикатские функции. В свое время он был организован по инициативе промышленности и ВСНХ, предполагавших превратить его в экспортный синдикат. Взаимоотношения между входящими в его состав четырьмя трестами (три из них входят в принудительном порядке) и „Экспортлесом" строятся на началах типичных для синдикатского договора.

кат. Однако, все указанные синдикаты не имеют права непосредственного выхода на внешний рынок (по западной границе), вследствие чего они в большинстве случаев реализуют экспортные товары при посредничестве специальных экспортных обществ. Среди последних Госторг и в особенности Промэкспорт играют наиболее крупную роль. Несколько иная картина при торговле с Востоком. Значительная часть запродаж происходит на советской территории приезжим купцам, главным образом, во время ярмарок. Но, кроме того, синдикаты (ВТС, Продасиликат) и тресты-монополисты (Резинотрест, Сахаротрест, ГЭТ, Донуголь) имели в главных восточных странах конторы, через которые происходила реализация части экспортных товаров. В настоящее время аппарат этот сворачивается и впредь торговля будет производиться на советской территории самими синдикатами, а за границей — специальными обществами (Госторг, „Шарк“ в Персии, „Стормонг“ в Монголии и т. п.).

Непосредственно, и при участии посредников, через синдикаты проходит: по Нефтесиндикату—100% экспортных продуктов, по Лесоэкспорту — свыше 80%, по Продасиликату—80%, по Солесиндикату—100%, по Масложирсиндикату—около 70%, по ВТС—свыше 90%, по Спичечному синдикату различно: в период крупных заказов в Грецию и Турцию, принятых синдикатом от правительственных монополий, процент экспорта через синдикат подымался до 80%, будучи заметно ниже в остальное время; наиболее слабую позицию в экспорте занимают металлосиндикаты.

Применяя указанные выше коэфициенты к приводимым ниже абсолютным цифрам всего экспорта промтоваров за границу, можно составить себе представление о размере экспортных операций синдикатов (см. след. стр.).

Сопоставляя, в свою очередь, операции по экспорту с общим об'емом сбытовых операций синдикатов, приходится констатировать в большинстве случаев их небольшой удельный вес.

Причины этого явления кроются не только в об'ективных условиях кон'юнктуры внешних рынков, но в известной степени в слабой работе наших экспортных организаций, в том числе и синдикатов. Дальнейший рост промэкспорта возможен в высоком темпе, тем более, что от размера экспорта зависит размер импорта, ограничивающего в настоящее время развертывание производства и капитального строительства.

В деле поднятия промэкспорта на должную высоту синдикаты могут сыграть большую роль, и это не только потому, что об'единенное выступление советских экспортеров на подлежащем завоеванию заграничном рынке совершенно необходимо, но еще и по другим причинам. Широ-

Экспорт главнейших промышленных товаров в 1925/26 и 1926/1927 г.г. за 10 мес. по Азиатской границе и за 11 мес. по Европейской границе [1]).

Наименование товаров.	Граница	Размер экспорта.			
		Количество в тыс. тонн.		Ценность в тыс. р.	
		1925/26 г.	1926/27 г.	1925/26 г.	1926/27 г.
Лесоматериалы	Европ.	139,0	176,8	44.376	57.729
	Азиат.	177,5	181,4	4.428	4.930
Жмыхи и раст. масла .	Европ.	407,1	344,3	30.157	23.045
	Азиат.	2,3	5,0	153	309
Нефтепродукты . . .	Европ.	1288,6	1756,0	63.307	73.520
	Азиат.	43,0	41,9	5.530	4.856
Металлы и металлоизделия	Европ.	1,3	6,0	695	2.121
	Азиат.	9,6	27,3	2.766	4.720
Текстильн. изделия. . .	Европ.	0,8	0,5	2.695	2.575
	Азиат.	3,2	5,2	12.195	18.184
Спички	Европ.	0,2	0,2	54	39
	Азиат.	0,5	1,0	470	1.038
Силикатные, стекольные и фарф.-фаянсов. изделия	Европ.	29,7	40,7	673	618
	Азиат.	4,1	7,0	1.336	2.569

кий экспорт промтоваров, завоевание определенных экспортных рынков требуют специальной организации производства экспортных продуктов. Приспособление продукта к потребностям и вкусам заграничного потребителя требует подчас изменения качества, формы, внешнего вида продукта. Для более полного обслуживания заграничных рынков трестам необходимо перейти на производство экспортных изделий на склад, не ограничиваясь выполнением их на заказ по заключенным с заграничными фирмами сделкам. При всякой конъюнктуре, в особенности же в условиях товарного голода, тресты могут перейти на такое производство лишь при условии твердого заказа со стороны синдиката и соответствующего финансирования. Только при условии специального финансирования экспортных производств можно достигнуть роста экспортных операций и систематичности в снабжении заграницы товарами.

С другой стороны, перед синдикатами и спец. обществами стоит задача — вести гибкую политику, направлен-

[1]) Предварительные таможенные данные.

ную к устойчивому завоеванию заграничных рынков, в частности, путем политики низких цен.

ж) Синдикатская розница.

Мы выделяем этот вопрос в самостоятельный раздел в виду того, что с нашей точки зрения он подвергается обычно неправильному освещению. Мотивы, определяющие отрицательную позицию, занятую регулирующими органами по отношению к синдикатской рознице, являются на наш взгляд односторонними, не учитывающими целого ряда существенных моментов.

Прежде всего, несколько цифр об об'еме розничных торговых операций синдикатов. По данным ЦОС'а ВСНХ, учитывающим обороты не только розничных, но и оптово-розничных магазинов [1]), размер и удельный вес розничной торговли синдикатов таковы:

Удельный вес розничных оборотов синдикатов в их общих оборотах по сбыту продукции

	1923/24 г. (12 синд.).	1924/25 г. (12 синд.).	1925/26 г. (16 синд.).	1926/27 г. (15 синд.).
I квартал . . .	5,0	6,2	8,3	3,2
II „ . . .	7,3	7,2	6,2	3,1
III „ . . .	7,3	8,7	4,6	—
IV „ . . .	4,7	7,6	4,0	—

В абсолютных цифрах розничный оборот 12 синдикатов колебался на протяжении 1923/24 г. в пределах $5^1/_2$—$12^1/_2$ миллионов рублей в квартал, на протяжении 1924/25 г.—в пределах $14^1/_2$—28 м. р., на протяжении 1925/26 г. (16 синд.) в пределах $38^1/_2$ м. р. в I квартале, до $23^1/_2$ м. р. в третьем квартале и на протяжении I полугодия 1926/27 г.—в пределах 23—24 м. р.

Таким образом, в 1925/26 г. и в истекшей части 1926/27 г. удельный вес розничной торговли в синдикатах значительно снизился, так же как и в остальной госторговле, при чем наблюдается тенденция к дальнейшему быстрому снижению госрозницы под влиянием административного нажима, приказов о передаче розничной сети кооперации и ограничения отпуска товаров для собственной розничной торговли. Борьба вокруг этого вопроса и столкновение интересов гос. и кооп. торговли привели совсем недавно к следующему постановлению комиссии СТО по рационализации торговли, которое мы при-

[1]) Здесь не учтена в Текстильном синдикате реализация через О-во розничной торговли текстильными товарами—„Текстильторг".

водим полностью, в виду его большого принципиального значения.

1. „Основной директивой в области розничной торговли считать увеличение удельного веса кооперативной и государственной розницы за счет частной торговли. Главное внимание при этом должно быть обращено на расширение кооперативной торговли, которое обусловить в первую очередь за счет дальнейшего вытеснения частной торговли и во-вторую—путем замещения госторговли в тех районах и в той мере, в какой кооперация будет в состоянии по своим финансовым и организационным возможностям заменить госторговлю, однако, не удорожая продвижения товаров к потребителю и с тем, чтобы освобожденное госторговлей место на рынке не было занято частной торговлей.

2. Установить нижеследующую основную задачу государственной розничной торговли: а) обеспечение здоровой конкуренции в целях снижения цен на началах взаимной проверки государственной торговли и кооперации; б) снабжение потребителя теми сортами товаров, которые не проводятся кооперацией; в) выявление ассортимента, скорости обращения и прочих условий, обеспечивающих наиболее полный и быстрый рост продукции государственной промышленности по наиболее низким розничным ценам.

3. Исходя из основных директив (ст. 1 и 2), установить: а) в губернских и крупных уездных (окружных) городах сохранить ограниченное число госторговых пунктов всех видов для осуществления взаимной проверки госторговли и кооперации; б) за специализированным торговым аппаратом промышленности сохранить ряд контрольных розничных магазинов для проведения тех сортов товаров, которые не проводятся кооперацией, и для выяснения ассортимента, определения скорости обращения и т. д.

4. Сохраняемые специальные розничные магазины госпромышленности ни в коем случае не должны ставиться последней в отношении ассортимента, качества товаров и их соответствия сезонным условиям сбыта в условия более благоприятные, чем кооперация в соответствующих пунктах.

5. Обязать органы НКТорга при сопоставлении работы кооперации и государственной розницы учитывать всю совокупность условий работы и, в первую очередь, дешевизну проведения товаров и увязку средств.

6. При разрешении вопросов о закрытии государственных розничных магазинов на основе вышеуказанных директив (ст. 1 и 3) и при соблюдении условий, указанных в ст. 5, исходить из финансовых и организационно-технических возможностей кооперации, обеспечивающих снабжение населения данного района или пункта товарами в ко-

личестве и ассортименте, в которых они проводились ликвидируемым государственным предприятием, с учетом конъюнктурных изменений.

7. Вопрос о передаче кооперации крупных предприятий госторговли универсального типа (ГУМ, Ларек и т. п.) разрешается в каждом отдельном случае по заявкам кооперации местными органами НКТорга и утверждается НКТоргами союзных республик.

8. Розничные магазины госторговли ликвидируются: местными исполкомами—в отношении торговых органов местного значения, НКТоргами союзных республик — в отношении республиканских органов и НКТоргом СССР—в отношении магазинов союзных предприятий.

9. В национальных и окраинных республиках и областях, где кооперация развита слабо, на госторговле лежит обязанность в максимальной степени обслужить потребность населения. В этих местах госрозница всех видов может быть развиваема в том случае, когда кооперация не имеет в настоящее время надлежащих условий для достаточно интенсивного развития за счет частной торговли".

Хотя цитированное выше постановление представляет собой шаг вперед по отношению к действовавшей на местах практике ликвидации госрозницы, тем не менее по своему существу и общим предпосылкам постановление это представляется нам не учитывающим всей сложности вопроса.

Вопрос о государственной, в частности синдикатской рознице, можно и должно рассматривать с различных точек зрения:

1) с точки зрения нагрузки торгующих организаций товарами,

2) с точки зрения прощупывания рынка, изучения спроса, внедрения новых видов изделий и т. п.,

3) с точки зрения дешевизны той или др. системы розничного торга,

4) с точки зрения затрачиваемых оборотных средств.

Ошибка господствующей точки зрения на госрозницу состоит в том, что все внимание уделяется первому из этих моментов. Некоторое значение придается, в виде уступки доводам промышленности, также второму моменту. Третий же и четвертый моменты (в особенности последний) игнорируются, тогда как они то и являются на наш взгляд решающими.

Мы будем говорить ниже лишь о праве государственных оптовых предприятий вести попутно розничные опе-

рации в определенном об'еме, но не о специальных розничных государственных организациях.

Нужно помнить, что торговый аппарат в стране строится на ряд лет. Под влиянием текущих конъюнктурных явлений не следует принимать каждый год решения о реорганизации торгового аппарата, ибо для того, чтобы воспитать образцовый торговый аппарат, необходимый в плановом хозяйстве, нужны не месяцы, а годы. Между тем, политика регулирующих органов продиктована условиями товарного голода. Деля общее недостаточное количество товаров между кооперацией и госторговлей, комиссия СТО стремится нагрузить кооперацию полнее и для этой цели предлагает вести курс на ликвидацию госрозницы. Но товарный голод—преходящее явление. В новых условиях торговли нагрузка кооперации не пострадает от небольшого процента госрозницы. Опасность переразвития розничной торговли нам также нисколько не грозит, так как в общем розничная сеть у нас и в деревне и в городе недостаточна. Следовательно, основной мотив к ликвидации всей госрозницы отпадает полностью с момента ликвидации товарного голода.

Контрольное изучение рынка синдикатской розницей и проведение к потребителю новых сортов товаров также имеет большое и во всяком случае не временное значение, как это обычно считают. Достаточно привести следующее свидетельство критически настроенного обозревателя деятельности ВТС: „опыт Камвольного треста показал, что продукция, которая не находила себе сбыта через оптовые организации, благодаря специально для нее организованному аппарату нашла сбыт среди потребителей". Синдикат, на который теперь возложены ответственнейшие функции в области планирования ассортимента производства, не может осуществить этой задачи, не имея у себя контрольного розничного аппарата.

Что касается цен в розничной синдикатской торговле, то ни в одном случае они не выше, чем в кооперации, а в подавляющем большинстве ниже и служат критерием для внуторгов при определении максимальных размеров наложений для кооперативных и др. государственных организаций. Нам пришлось, в частности, во время обследования товаропроводящей сети в Самарской губернии, констатировать, что Текстильторг делал на 3—8% более низкие наложения, что квалифицировалось некоторыми кооператорами, как „система провокации" по отношению к кооперации.

Но все-таки решающим доводом в пользу сохранения розничного торга синдикатов в ограниченном масштабе является размер оборотных средств, вкладываемых синдикатами в розничную торговлю. С этой точки зрения можно

считать установленным всей практикой советской торговли подкрепляемой и некоторыми примерами из-за границы, что комбинирование опта и розницы дает существенные выгоды. Если оптовое предприятие имеет розничное отделение, реализующее тот же круг изделий при удельном его весе, в 10—15% ко всему обороту, то это дает предприятию значительные выгоды: а) не требуя почти никаких дополнительных оборотных средств, так как оптовый склад хранит всегда достаточное количество запасов для небольшого розничного отделения, б) давая предприятию непрерывный приток наличных денег и в) в общем усиливая его оборот. Правда, на практике, в особенности в условиях товарного голода, наблюдаются частые ненормальности. Оптовое предприятие стремится главную часть своего оборота пропускать через розницу, где наценки выше, отпуск в кредит не производится и т. п. Это приводит к самым нежелательным дезорганизующим последствиям, с которыми нужно бороться, главным образом, мерами административного регулирования. В других случаях оптово-розничные предприятия строят свою работу с акцентом в сторону розницы (примерно, 40—50%), забывая при этом, что отпадает главная выгода комбинирования. Большая розничная сеть требует больших и специальных запасов; вообще же говоря, в рознице оборот замедленный по сравнению с оптом. Уклон в розницу очень часто кончается для оптовых предприятий крахом, но розница, как придаток к опту—выгодна.

Таким образом, с точки зрения экономики самого синдиката, как торгового предприятия, целесообразно в большинстве случаев ведение им попутно в небольшом об'еме розничных и полуоптовых операций при своих отделениях.

Мы намеренно рассматривали вопрос о синдикатской рознице схематически, учитывая важнейшие принципиальные положения и не охватывая всего разнообразия факторов, которые делают существование синдикатской розницы целесообразным. Так, например, в торговле резиновыми изделиями оптово-розничные магазины Резинотреста необходимы, так как кооперация вовсе не торгует техническими резиновыми изделиями; но магазин Резинотреста, для того, чтобы не делать высоких наложений на технику, должен пропускать также более ходкий и массовый товар—галоши. Другие условия обеспечили Нефтесиндикату сохранение комиссией СТО по рационализации торгового аппарата его розничных операций. Нефтесиндикат осуществил автотранспортное снабжение лавок, отпуск бензина из уличных колонок, перекачку продукта по трубопроводу и т. п. в рознице Москвы и пытается осуществить эти мероприятия, непосильные для кооперации, в Ленинграде и т. п.

з) Взаимоотношения с кооперацией. Система предварительных заказов.

Взаимоотношения синдикатов с кооперацией отразили в себе за пять лет деятельности синдикатов те изменения, которые претерпела за этот период организация советского рынка. В первый период кооперативные организации являются по преимуществу разрозненными покупателями синдикатских товаров как в центрах, так и в синдикатских конторах и агентствах. В числе других контрагентов они еще не играют доминирующей роли; синдикаты оказывают им различные льготы в отношении цены, условий кредита, воздержания от санкций при неаккуратных платежах и способствуют рядом мероприятий росту и укреплению этой основной распределительной системы в советском хозяйстве. В следующем периоде кооперация делается уже основным проводником промышленных товаров к потребителю, реализуемых синдикатами. Кооперация делается в финансовом отношении более устойчивой, в организационном отношении—окрепшей. Кооперация в лице ее союзных органов стремится оформить свои взаимоотношения с синдикатами в организованном порядке, представляя всю кооперативную периферию перед промышленностью. Условия товарного голода побуждают кооперацию отстаивать максимальные размеры представляемой ей по договорам товарной массы и в то же время льготные условия кредита. Все же кооперация продолжает оставаться на прежних принципиальных позициях крупнейшего торгового контрагента синдикатов (промышленности), не участвующего органически в процессе организации потребления и производства и в установлении социалистического порядка связей между ними.

Третий период, открытый недавним постановлением СТО о введении системы предварительных заказов в текстильной промышленности, характеризуется дальнейшим развитием и усложнением связи между промышленностью в лице синдикатов и кооперацией. Посредством этой системы, которую мы ниже подробно опишем, достигается та форма учета потребительского спроса, которая позволяет вплотную подойти к системе социалистического регулирования об'ема и состава производства.

Выше мы уже отмечали, что форма генеральных договоров синдикатов с кооперацией, существовавшая до последнего времени, носила отпечаток товарного голода, когда спрос на товар неудовлетворен, емкость рынка представляется неограниченной и у торговца-посредника есть только одна насущная задача—обеспечить себе по договорам максимальную долю производимых промышленностью товаров. За короткое время под прямым воздействием регулирующих органов система генеральных договоров полу-

чила широчайшее развитие, о чем свидетельствуют следующие цифры:

Динамика гендоговоров, заключенных с потребкооперацией за 1925/26, 1926/27 и на 1927/28 г. г.

(в милл. руб.).

Организации	Товары	Сумма заключенных договоров			1927/28 г. в %% отношен. к	
		1925/26	1926/27	1927/28	1925/26	1926/27
ВТС.	Текстильные . .	338	632,0	933,0	276	147 [1]
ВКС.	Кожтовары . . .	6,0	26,0	50,0	833	192
	Обувь	1,2	18,0	40,0	3333	222
ВМС.	Металлоизделия .	16,2 [2]	17,5	37,0	228	211
Резинотрест.	Резиноизделия (галоши и резинотехн.)	12,4	41,0	59,1	476	144
Продасиликат.	Силикаты	7,5 [3]	10,2 [3]	22,0	293	215
Химуголь.	Содопродукты . .	0,8	3,3	3,8	475	115
Лакокраска.	Лаки и краски . .	4,0	5,0	2,5	63	50
Сахаротрест.	Песок и рафинад.	141,3	213,1	306,7	217	144
Махоросиндик.	Махорка	6,6	8,9	21,0	318	236
Спичсиндикат.	Спички	—	—	25,0	—	—
Солесиндикат.	Соль	4,0	4,5	7,5 [4]	188	167
Масложирсинд.	Хоз. мыло	—	—	12,0	—	—
	Итого . . .	538,0	979,5	1519,6	282	155

Примечания. [1]) Кроме ниток.

[2]) Уралмет. По всей металлопромышленности в 1925/26 г.—32,9 м. р., а в 1926/27 г.—33,5 м. р.

[3]) По всем продуктам силикатной промышленности заключ. гендоговоры на 1926/27 г.—13,8, 1925/26 г.—8,6 м. р.

[4]) По гендоговору, заключенному в июле 1927 г. по апрель 1919 г.

Данные на 1927/28 г.—ориентировочные.

На 1927/28 г. предположено заключить по 10 отраслям промышленности гендоговоров на сумму 1.520 милл. руб., что даст прирост в 55% к соответствующей сумме за 1926/27 г. Нужно указать, что в последнее время процент выполнения гендоговоров промышленностью высок: в 1926/27 г.—95,5% суммы договора. В ряде отраслей промышленности, в особеннности в тех, которые характеризуются высокой кон'юнктурой, удельный вес гендоговоров характеризуется следующими цифрами:

Удельный вес гендоговоров в оборотах кооперации промтоварами [1])

	В %% ко всем оборотам кооперации с промтовар.		В %% к продукции на широкий рынок.	
	1925/26	1926/27	1925/26	1926/27
Текстильная	42,6	57,0	25,7	44,0
Кожевен.-обувная	6,3	31,4	3,4	17,0
Металлическая	29,9	24,0	20,0	14,2
Силикатная	24,7	25,2	12,1	18,5
Резиновая	24,2	51,5	13,8	34,8
Сахарная	52,4	58,0	24,4	39,5
Махорочная	28,2	26,3	12,9	14,0
Соляная	15,6	14,5	11,2	11,4
Средне-взвешенная	33,8	50,9	22,0	30,0

Система генеральных договоров с кооперацией представляет собой несомненный шаг вперед в деле укрепления организационных связей в советском народном хозяйстве. Выросшая по своему удельному весу потребительская кооперация, естественно, должна была осознать себя, как целостная система и вступить организованно в договорные отношения с промышленностью, выговаривая для себя лучшие условия и наиболее целесообразные формы снабжения. При известных условиях длительные генеральные договоры с главнейшими контрагентами должны и для промышленности явиться лучшим методом овладения рынком и приспособления производства к спросу.

Применявшаяся до сих пор система генеральных договоров с кооперацией имеет, однако, свои, и притом значительные, теневые стороны. В значительной своей части они устраняются при проведении в жизнь системы предварительных заказов в той форме, в какой она задумана текстильной промышленностью в лице ВТС.

Эти теневые стороны сводятся, в основных чертах, к следующему. В основном промышленность продолжает работать до известной степени в слепую, как в капиталистических странах, так как ее производственные программы не обусловливаются твердыми по об'ему и сортаменту заказами потребителей (или от их лица торговых посредников), а самые договоры оперируют с грубо исчисляемыми долями промышленного производства.

Учет низового спроса и, в особенности, учет факторов, определяющих низовой спрос (кон'юнктурное предвидение),

[1]) Эта и предшествующая таблица из статьи Х. Гуревича в кн. V „С. Х." за 1927 г.

поставлен в кооперации неудовлетворительно, как это не раз можно было констатировать на ряде фактов. Характерен, например, факт обнаружившегося в 1927 г. огромного спроса на чугунное литье, производство которого кооперация требовала сжать. Известно и констатировано, в частности, июньским обследованием 1926 г., что при недостатке товарных резервов балансы кооперативных организаций обременены сравнительно значительными стационарными остатками неходовых товаров, которые в другом районе и в другой организации являются недостаточными [1]).

„Кон'юнктура рынка продолжает оставаться недостаточно изученной кооперацией",—утверждает представитель ВТС в согласительной комиссии ВСНХ и Центросоюза в согласии с представителями других отраслей промышленности.—„Так, например, в марте и апреле 1927 г. Центросоюзом было заявлено, что кон'юнктура рынка не позволяет приобретать мануфактуру на прежних условиях. Это был явно неправильный учет рынка; его фактическое состояние (подымалась новая сильнейшая волна спроса) было искажено". Плановая работа по всем звеньям кооперации, как это не отрицается и кооператорами, поставлена еще весьма слабо. А между тем, состояние плановой работы отражает всю систему учета спроса в торговле. Обследование одной из крупнейших оптовых кооперативных организаций в 1926 г. показало: „общего плана работы с входящими в него членами (ЕПО) нет; размер забора продуктов каждым ЕПО подсчитывается только раз в год для посторонних надобностей (вычисление премий на забор). Однако, по мануфактуре составляется такой план, но крайне неудачно: общую ценность мануфактуры, имеющей поступить в квартале, Губсоюз разделил на число душ в губернии и представил в плане каждому ЕПО столько мануфактуры, сколько душ населения имеется в числящемся за ЕПО районе. Таким образом, город и деревня везде уравнены в нормах потребления на душу населения, а так как в городе потребляются дорогие ткани, то норма городских жителей в метрах оказывается даже ниже. Выполнение этого плана выражается, примерно, такими соотношениями: нормы горотдела превышаются в 2—3 раза, отдельные ЕПО выполняют план в размере от 10—500%. Немногим лучше построен план финан-

[1]) Для примера приведем случай, который имеет анекдотический характер, на самом деле этот пример характерен. Во время июньского обследования товаропроводящей сети в Самарской губ., нам пришлось констатировать в Абдулинском ЕПО, обслуживающем крестьян, недостаток больших номеров чугунного литья и избыток (заваль) нереализуемого литья мелких номеров. Рядом в РТПО, обслуживающем городского потребителя, завалью как раз являлись крупные номера литья. Та и другая организация не только не угадали характера обслуживаемого ими спроса, но не догадались произвести обмен.

сирования ЕПО. Квартальные лимиты задолженности, определенные по плану, регулярно следуют за фактической задолженностью прошлого квартала".

Такой факт весьма типичен для нашей оптовой торговли. Характерно, что как только на кооперацию были возложены новые обязанности в связи с системой предварительных заказов, Центросоюз, работающий уже два—три года по гендоговорам, был вынужден тотчас же изменить систему учета спроса, создав на периферии 800 подчиненных ему контрольно-ассортиментных бюро [1]).

Положение еще осложняется неохотной работой кооперации с рядом достаточных товаров, вызывавшей протесты промышленности и вмешательство регулирующих органов.

Неналаженный учет спроса не позволяет кооперации в более сложных рыночных условиях, когда нивелирующее влияние товарного голода ощущается слабее, учитывать в генеральных договорах достаточно правильно кон'юнктуру рынка.

А при таких условиях промышленность с особенной остротой воспринимает финансовую слабость наших торговых организаций, в частности — кооперации. В самом деле, одной из функций торгового капитала является вынесение на себе части тягот по финансированию товарных запасов в моменты их накопления под влиянием колебания кон'юнктуры. В наших условиях торговый капитал в лице кооперации крайне незначителен. Собственные средства потребительской кооперации в обороте составляли на 1/X—1926 г. всего 286 м. р. Общий оборот кооперации за 1926/1927 г.— около 10 миллиардов рублей. Эти две цифры показывают, что кооперативная система лишь в самой минимальной степени может играть для промышленности роль страхового общества, страхующего от кризисов перепроизводства. И действительно, как только кон'юнктура изменяется к худшему и скорость оборота замедляется, генеральные договоры превращаются для кооперации из системы прав в систему обязательств. Даже слабое понижение кон'юнктуры (фактически — ослабление ажиотажа) зимой 1926/27 года повлекло за собой финансовое напряжение кооперации, а вслед за тем—ряд отказов отдельных организаций от приемки прибывающих по гендоговору партий товара, неаккуратных платежей и т. п.

Особенно опасно такое явление тем, что в условиях менее напряженной кон'юнктуры, а тем более заминки на рынке, чрезмерный спрос, пред'явленный кооперацией по гендоговорам и необеспеченный с финансовой стороны,

---

[1]) „Эконом. Жизнь" от 15 сентября 1927 г.

может дезориентировать промышленность и тем усугубить кризис.

Здесь выступает еще одна отрицательная черта системы генеральных договоров, еще недостаточно обнаружившая свои качества, благодаря продолжающейся обстановке товарного голода. Система гендоговоров чрезмерно централизована; противоположные тенденции развиваются слишком медленно. Фактический проводник товаров к потребителю, а также низовое оптовое звено обезличиваются при системе гендоговоров, так же как и особенности отдельных районов [1]). Кооперативные центры добиваются полной ликвидации периферийного синдикатского аппарата и уже достигли необычайного сужения роли последнего. Это грозит оторвать синдикаты от рынка, лишить их контроля над заявками кооперативных организаций и привести к потере связи с реальными потребностями каждого района [2]).

Наконец, к числу дефектов современной системы гендоговоров, однако, не присущих ей органически, нужно отнести тот факт, что она увеличивает число торгово-расчетных звеньев, а до последнего времени увеличивала также и число складских звеньев, усиливала переплаты на ломанном тарифе, увеличивала расходы.

Так, по свидетельству С. М. Цельникера [3]), проделанная в Госплане работа по изучению ценообразующих факторов наглядно показывает, что в 1925/26 г. значительная часть тех небольших достижений в области удешевления работы, которые были получены отдельными кооперативными звеньями, была с'едена указанным ростом звенности внутри кооперативной системы (под влиянием централизации договоров). ВТС заявляет по этому поводу в своем докладе в комиссию по рационализации товаропроводящей сети: „гендоговоры не сократили числа промежуточных торгово-технических звеньев на пути продвижения товара от фабрики в низовую торговлю, а наоборот, в целом ряде случаев увеличили число этих звеньев, что повлекло увеличение стоимости продвижения товара по гендоговорам и замедлило оборачиваемость товаров. Гендоговоры содей-

[1]) Система предварительных заказов должна привести к обратным результатам. Уже в 1-м заказе текстильной промышленности участвуют 450 организаций.

[2]) Стремление кооперации устранить синдикат от непосредственной связи с торгующими кооперативными организациями приобретает подчас уродливые формы. Отчет ВМС за 1 полугодие 1926/1927 г. сообщает: „Вятский Союз Потр. О-в на запрос Верхне-Волжской конторы ВМС о необходимом ему количестве металлов на 1927/28 г. ответил:—заявка нами послана в Центросоюз и потому таковая Вам выслана не будет. Так же ответили Костромской райпотребсоюз, рабочий кооператив „Искра“ в Ростове и т. д. Таким образом, синдикату отказывают в праве определять емкость рынка отдельных районов.

[3]) Статья „Опыт гендоговоров“ в „Экон. Жизни“ № 175 за 1927 г.

ствовали задержке в верхушечных кооперативных звеньях средств, выделенных текстильной промышленностью в торговый оборот (кредит ВТС)". В одном из циркуляров НКТорга мы находим такую ссылку: „На-ряду с оседанием в посреднических звеньях кооперативной системы скидок отмечены также и частые случаи оседания размеров и сроков предоставляемого Сахаротрестом по гендоговорам кредита".

Не касаясь новшеств, вводимых новой системой предварительных заказов, мы мыслим себе исправление дефектов практикуемой системы генеральных договоров в следующем направлении. Система твердых генеральных договоров полностью централизованных должна частично уступить место генеральным (типовым) соглашениям. В самих генеральных договорах должна быть усилена роль отдельных дольщиков, при чем в числе последних должны фигурировать самостоятельно крупные райсоюзы и ЦРК. Кооперация должна отказаться от стремления все 100% своих закупок у промышленности облекать в форму длительного твердого договора, ограничив их примерно 60% своей потребности. Остальная часть потребных товаров должна добираться отдельными организациями из районных баз синдикатов или через конторы синдикатов непосредственно с фабрик (транзитом) по краткосрочным договорам, но также на основе общего генерального соглашения Центросоюза с соответствующим синдикатом.

Как мы уже указывали, в настоящее время в текстильной промышленности вводится по постановлению СТО новая система предварительных заказов, являющаяся крупнейшим шагом в организации Советского хозяйства.

Проект ВТС сводится в основных чертах к следующему.

Гендоговоры должны явиться системой концентрации заказов, поступающих в Центросоюз от низовых кооперативов через соответствующие коопсоюзы, а также от торгов. Центросоюз информирует низовые органы о количестве имеющей поступить на рынок продукции и ее ассортименте. ВТС, со своей стороны, обязан снабдить все торгующие организации коллекциями образцов.

На основе образцов торгующие организации в установленные сроки на каждый отдельный квартал должны давать заказы вышестоящим звеньям всей системы. За два месяца до наступления квартала Центросоюз и Совет местных торгов должны пред'явить синдикату свои требования на товар, подлежащий отпуску в предстоящем квартале в счет генерального договора. Эти требования по согласованию с ВТС количества каждого сорта товара, а равно по согласованию условий расчета, получают свое оформление в виде генерального договора, заключаемого с Центро-

союзом и отдельными краевыми союзами и торгами. ВТС должен, таким образом, организовать технику выполнения заказов, чтобы обеспечить за Центросоюзом и отдельными дольщиками максимальную свободу в отношении маневрирования закупленным товаром. Поэтому, дав заказ за два месяца до наступления квартала, Центросоюз и дольщики не должны быть связаны на весь этот срок обязательством направления товара в определенном ассортименте и по определенным адресам. Имея перед ВТС обязательства забора всего заказа в целом, они должны будут иметь возможность лишь накануне каждого предельного месяца в отдельности (за 5 дней) давать ВТС разнарядку на отправку заказанного на данный месяц товара, с указанием определенных получателей товара и сортов товара, подлежащих отгрузке. При этом Центросоюз и дольщики не будут связаны в вопросе об ассортименте снабжения каждой отдельной организации, как это имеет место теперь. ВТС согласен с целью усиления транзитных операций снизить минимум отдельных отправок с 25 кип до одной.

Гендоговоры не охватывают 100% реализации. Всю остальную реализацию осуществляют конторы и доверенные синдиката, которые, оперируя коллекциями образцов, подыскивают покупателей-заказчиков, а некоторую часть продукции реализуют в обычном порядке.

При этой системе каждая фабрика будет знать потребность рынка по отдельным сортам, при чем отдельные фабрики будут в один день высылать покупателю различные части заказанного ассортимента.

Для удобства покупателей, ВТС предлагает расчеты производить через ближайшие агентства Госбанка, с которым у него будет заключено специальное соглашение.

Особый подсчет экономии, которую дает эта система помимо прочих преимуществ, показывает, что рост транзита даст свыше 1% экономии и что в то же время сумма оборотных средств в торговле текстилем при тех же условиях сможет быть снижена на 19,6 м. р.

Вводя систему предварительных заказов в торговле, СТО обязал государственные хлопчато-бумажные тресты, а также синдицированные тонкосуконные и льняные тресты, начиная с 1 октября текущего года, сдавать всю свою продукцию ВТС.

ВСНХ СССР должен привлекать Центросоюз и местные торги к рассмотрению производственных программ текстильной промышленности и установлению ассортимента текстильных товаров. Начиная с 1 января 1928 г., снабжение текстильными товарами потребкооперации и местных торгов должно производиться на основе генеральных догово-

ров, построенных по системе предварительных заказов, в которых должны точно предусматриваться сорта товаров и серии их цветов и рисунков, а также должны содержаться обязательства, обеспечивающие непосредственное продвижение товаров с фабричных складов в рабочие, транспортные и крупные сельские кооперативы, а также и торги, райсоюзы и соответствующие им организации.

Переход на новый порядок снабжения должен происходить таким образом, чтобы в период с 1 января по 1 июля 1928 г. снабжение потребкооперации и местных торгов производилось по новой системе не менее, чем на 50%, а начиная с 1 июля—исключительно по новой системе.

Общая доля текстильных товаров, приобретаемых потребительской кооперацией и местными торгами по системе предварительных заказов, должна быть во всяком случае не ниже полученной ими по генеральным договорам 1926/27 г. Если количество текстильных товаров, приобретаемых потребкооперацией и местными торгами по новой системе, будет не ниже количества, полученного ими на основании генеральных договоров текущего года, то потребкооперация и местные торги вправе получать до 90% продукции каждого сорта текстильных изделий за вычетом количества, необходимого для снабжения швейных организаций, экспорта, промышленных предприятий, госбюджетных учреждений и Средней Азии.

ВТС предложено не допускать при отпуске тканей обратных и параллельных перевозок текстильной продукции из одного района в другой, поскольку эти перевозки не вызываются потребностями подсортировки.

Для поощрения потребкооперации и местных торгов к переходу на систему предварительных заказов, ВТС в период с 1 января по 1 июля 1928 г. представляет организациям, в первую очередь сельским кооперативам, перешедшим на систему предварительных заказов, более благоприятные условия как в отношении ассортимента, так и в отношении расчета по сравнению с организациями, не перешедшими на эту систему.

В настоящее время мы располагаем еще одним постановлением СТО с поручением „принять меры, обеспечивающие возможность постепенного перехода к системе предварительных заказов в области снабжения государственных и кооперативных торговых организаций металлоизделиями“ [1]). Проблема перехода на систему предварительных заказов обсуждается также в отношении ряда других отраслей промышленности. Эта система, применяемая во взаимоотношениях промышленности с торговой посреднической сетью,

---

[1]) Цитировано по отчету в „Торг.-Пром. Газете“.

послужила, между прочим, образцом для применения ее во взаимоотношениях между синдикатом и трестами (ВКС).

Нужно подчеркнуть, что осуществление в полном об'еме системы предварительных заказов, даже в отдельных отраслях, представляет исключительные трудности. Приступая к осуществлению этой системы, не следует преуменьшать препятствий, стоящих на пути, и ни под каким видом не следует форсировать охвата торговли новой системой. Внедрение этой системы рассчитано на ряд лет даже в наиболее подготовленных к новым условиям отраслях. В частности, немыслимо рассчитывать на 100%-ное предведение спроса каждой организацией, даже при их максимальном совершенствовании. Поэтому, известная часть продукции обязательно должна вырабатываться на синдикатский склад. О роли районных синдикатских складов мы уже говорили выше. Кроме того, учет спроса и предвидения емкости рынка никоим образом не могут быть возложены целиком на кооперацию; для успеха всей системы необходима активная работа периферийного аппарата синдикатов. Весь опыт проведения новой системы в текстильной промышленности должен систематически и всесторонне изучаться для использования его в других отраслях.

и) Синдикаты и внутрипромышленный оборот.

Выше мы говорили преимущественно об организации так называемого „широкого рынка". Не менее значительна роль синдикатов в упорядочении производства и сбыта средств производства. В этой области советское хозяйство находится в значительно более благоприятных условиях, чем капиталистическое, так как свыше 90% производителей и потребителей, выбрасываемых промышленностью средств производства, являются государственными организациями и притом, в большинстве — централизованными. Однако, и эта область рынка остается у нас в значительной степени неупорядоченной, недостаточно проникнутой планом. Чтобы указать на значение этой проблемы для народного хозяйства Союза, приведем ориентировочно цифру по производству и, в частности, по внутрипромышленному обороту. Около 47% всего производства промышленности идет на производственное потребление, при чем внутри промышленности потребляется 27%, транспортом—7½%, сельским хозяйством — 3½% (по данным промфинплана ВСНХ СССР).

По другим источникам внутрипромышленный оборот складывался в 1924/25 г. из следующих элементов (в м. р.) [1]:

[1]) Опубликовано впервые в сборнике „Промышленность и народное хозяйство" (изд. „Экон. Жизни", Москва, 1927 г.) в нашей статье „Промышленность и товарооборот". Материалы Промэкономсовета.

Валовой оборот	Весь внутритрестовский оборот	Междутрестовский оборот		Весь внутрипромышлен. оборот
		в той же отрасли	в других отраслях	
8366,2	2534,8	107,6	1096,3	3738,7

По последним исчислениям ВСНХ (главным образом, по методу экспертных показаний) в 1926/27 г. 21,5% всей валовой продукции промышленности потреблялось внутри треста (безденежный оборот), 6,9% товарной продукции—другими трестами той же отрасли промышленности и 21,2%—трестами других отраслей промышленности. Таким образом, рыночная часть внутрипромышленного оборота выразилась в 28,1% товарной продукции. Соответствующие проценты: по металлопромышленности — 45,5%, по угольной—54,4%, по основной химической—92,1%, по анилиновой—96,2%, по лесохимической—96,2%, по стекольной—65%, по пеньковой—89%, по бумажной—55,5%, по полиграфической — 25%, маслобойной — 49,2%, винокуренной—100%, дрожжевой—33%, крахмалопаточной—90,1% и т. д.

Не говоря об об'еме производственного потребления, нельзя не учитывать, что область производственного потребления вообще важнейшая для народного хозяйства, поскольку ею определяется в конечном счете производство средств потребления.

Нужно, прежде всего, добиться ясности в вопросе о размере производственного потребления продуктов промышленности. До настоящего времени ни за один отчетный год нет точных сведений о размере производственного потребления отдельных потребителей, в частности, неясно, в каком об'еме отдельные отрасли промышленности нуждаются в конкретных товарах промышленного производства. Без наличия полностью выверенных цифр этого порядка, в сущности говоря, невозможно планировать производство средств производства. Выяснение материальных потоков средств производства есть, в первую очередь, задача синдикатов.

Поскольку эти вопросы будут выяснены, перед синдикатами станет ряд новых задач по организации рынка производственного потребления.

Важнейшим путем организации внутрипромышленного оборота является дальнейшее комбинирование отраслей промышленности между собой.

Комбинирование административного порядка (в трестах) само по себе ограничивает сферу деятельности синдикатов. В первой части книги мы приводили мнение Р. Лифмана по поводу конкуренции горизонтальных и вертикальных форм концентрации и наблюдаемого упадка первой из них. В со-

ветских условиях более тесным формам концентрации (комбинированию, трестированию) обеспечена еще более широкая будущность. Как показал пример образования Уральского Горнозаводского треста, из предприятий, об'единенных ранее Уралметом, деятельность синдикатов сама способствует дальнейшей концентрации. Однако, для горизонтальных форм концентрации всегда останется достаточно простора.

Синдикаты могут участвовать во внутрипромышленном обороте двояко: как организаторы сбыта средств производства и как представители потребителей средств производства. В последнем случае они выступают, как организаторы своих подсобных для всей отрасли предприятий (Продасиликат, ВКС) или вступают в тесную связь („экономическое комбинирование“) с предприятиями, обслуживающими их отрасль (напр., взаимоотношения ВТС с Анилтрестом). Эту практику нужно расширить, добиваясь и в остальных областях упорядочения коммерческих взаимоотношений потребителей средств производства с их постоянными поставщиками, в частности, путем заключения генеральных договоров и т. п. соглашений, прикрепления потребителей к поставщикам и т. д.

Самый порядок прохождения и исполнения заказов в промышленности в настоящее время совершенно неудовлетворителен, как это, между прочим, показало специальное обследование РКИ. Целесообразно осуществить целую систему мероприятий в направлении к рационализации этой области промышленного хозяйства, как-то: внесение в договоры пунктов о неустойках, пенях, об обязательном взыскании соответствующих сумм пострадавшей стороной, усиление дисциплинарной ответственности должностных лиц в связи с небрежностью в даче и исполнении заказов, упрощение схемы передвижения заказов, выработка особых правил по выработке спецификаций, расширение стандартизации и т. д.

В другой области, в отношении, например, таких товаров, как массовое машиностроение, запасные части машин, инструментарий, массовые строительные материалы и др. — перед синдикатами или специальными организациями, находящимися под влиянием синдикатов, стоит сложная задача в соответствии с потребностями каждого района создать сеть складов, где потребитель, не испытывая затруднений в производстве, всегда может найти недостающие ему части машин, инструментов и т. п.

В печати поднят вопрос об обособлении функций по обслуживанию внутрипромышленного оборота в форме специальных акционерных обществ („дочерних“ по отношению к синдикатам) с привлечением капитала производителей и

потребителей. Нам представляется, что это имеет смысл только в отношении сугубо специальных областей снабжения, с которыми сам синдикат не в силах справиться при относительном универсализме его операций.

5. Снабженческая работа синдикатов.

Мы указывали выше, что торговая деятельность синдикатов распадается на две части: сбыт изделий трестов и закупку для них сырья, материалов и оборудования. Заготовительная деятельность синдикатов в отдельных случаях является едва ли не важнейшей функцией синдиката. Это бывает в тех случаях, когда отрасль промышленности, об'единенная в синдикат, зависит от заготовки сырья на внутреннем рынке и это сырье не производится государством, а находится в руках у многочисленных разрозненных производителей, лишь с трудом поддающихся мерам государственного воздействия, в особенности административным. Таково положение, например, в об'единениях табачной, кожевенной, махорочной, маслобойной отраслей промышленности.

Однако, в подавляющем большинстве случаев реализация продукции трестов представляет, так сказать, основную функцию синдиката, тогда как заготовительные операции—вспомогательную функцию, хотя и весьма важную и во многих случаях особенно успешно выполняемую синдикатами.

Общие обороты по снабжению в 14-ти синдикатах составили за последние три года следующие суммы [1]):

1923/1924 г.	304.147,5 т. р.
1924/1925 г.	421.305,0 т. р., т.-е. около 39% прироста.
1925/1926 г.	636.672,1 т. р., т.-е. около 51% прироста.

За два года имеются сведения по нескольким синдикатам:

	1924/1925 г.	1925/1926 г.	%% прироста.
ВТС	310,8	416,4	+ 34
ВКС	69,0	128,7	+ 87
Уралмет	23,5	35,5	+ 51
Металлосиндикат	1,6	3,1	+ 94
Продасиликат.	4,5	12,6	+ 180
Сельмаш	2,4	8,3	+ 246

В общем и целом за 1925/26 г. обороты по снабжению имеют удельный вес в 24% в общих оборотах 14 синдикатов. Еще 1923/24 г. удельный вес по снабжению составлял—32%. Рост оборотов по сбыту заметно обгоняет рост оборотов по снабжению. Последнее обстоятельство все же не внушает особенных опасений, так как в общем рост оборотов по снабжению обгоняет рост производства и потому процент удовлетворяемой синдикатами потребности трестов в снабжении не снижается.

[1]) „Материалы к пленуму Совета синдикатов".

При наличии центрального торгового (по сбыту продукции) органа промышленности, каждому тресту становится безусловно выгодным осуществление заготовок различных видов сырья, топлива, материалов и оборудования (кроме тех, которые можно закупить на местном рынке, или требующих специального аппарата) через центральный орган. Потребности каждого треста в отдельных видах материалов и в сырье не очень велики. Для снабжения всем необходимым ассортиментом одним только сырьем и вспомогательными материалами каждому тресту понадобилось бы содержать в целом ряде пунктов—и прежде всего на центральном рынке в Москве—свои представительства. Накладные расходы по таким операциям трестов не могут не быть весьма велики. Кроме того, закупая ограниченные партии товаров, отдельные тресты не могут добиться вполне благоприятных условий при покупке (льготных сроков, скидок с цен и т. д.). К тому же снабжение через синдикат открывает дополнительные возможности кредитования. Естественно, что центральный орган, об'единяющий однородные предприятия, при централизации заготовок может значительно понизить накладные расходы, улучшить условия покупки (снизить цены, удлинить кредит и т. д.). При покупках через синдикат промышленность экономит прибыль торговой посреднической организации, сохраняя ее в промышленности, а большей частью в самих трестах, поскольку синдикат ограничивается обычно минимальным процентом комиссии на операциях по снабжению.

Однако, важнейшим преимуществом синдикатов в деле организации заготовок является их активная роль в деле приспособления качества и ассортимента сырья к потребностям промышленности. Промышленность через синдикаты организует рынок (и производство) потребного ей сырья, как это имеет место в ряде отраслей промышленности (текстильная, кожевенная, силикатная, маслобойная и т. д.), стимулирует создание и укрепление производств, обслуживающих ее потребности (например, ВТС в его взаимоотношениях с анилиновой промышленностью, текстильным машиностроением, Спичечный синдикат в области производства красного фосфора и т. д.), прибегает к организации собственных подсобных для всей промышленности производств (ВКС, Продасиликат).

Таким образом, через организацию снабжения своей отрасли промышленности синдикат воздействует на производство.

Отчет Совета Синдикатов II созыва утверждает, что „опыт работы прошлых лет показывает, что только непосредственное воздействие промышленности на сырьевой рынок может обеспечить плановое и бесперебойное снабжение сырьем".

ВКС, заинтересованный в улучшении качества сырья, разработал точную номенклатуру и технические условия по сортировке и приемке кожевенного сырья, признанную уже в 1924 г. обязательной для всей промышленности [1]). „Продасиликат, будучи непосредственно заинтересован в качестве изделий, вынужден стремиться к наилучшей отсортировке сырья; к тому же непосредственная связь и личное знакомство с требованиями производства стекла, фарфора и фаянса дают возможность предоставлять промышленности именно те сорта сырья, которые требуются в производстве [2]). Табаксырье, трест-монополист Сахаротрест и промышленная заготовительная организация Главхлопком организуют контрактацию и кредитование производителей сырья, создавая тем самым дополнительные стимулы к росту посевных площадей под сырьевыми культурами и вовлечению сырья непосредственно в оборот государственной промышленности и т. д.

Для иллюстрации приведем соответствующие тексты заключения комиссии по пересмотру синдикатов в отношении двух синдикатов: одного, который вообще заслужил своей деятельностью полное одобрение комиссии (Уралмет), и другого, который был комиссией ликвидирован за неуспешную деятельность (Спичечный синдикат).

Относительно Уралмета мы читаем следующее:

„В области заготовок тресты ограничились теми, которые непосредственно связаны с производством, как, напр., заготовки древесного топлива, руды и пр., передав все заготовки минерального топлива, вспомогательных материалов, рабочего снабжения и т. д. синдикату. И нужно сказать, что синдикат успешно справился с этой задачей, закупив за 15 месяцев (за период с 1 октября 1922 г. по 1 января 1924 г.) всякого рода предметов на сумму около 14 милл. р. Синдикат заготовлял своим аппаратом непосредственно у госорганов и кооперации и только частично у частных лиц. Синдикат производил оптовые покупки по договорам с различными организациями на условиях и по ценам, которые недоступны были бы для разрозненно действующих и не пользующимся таким кредитом, как синдикат, трестам. Сознавая это, тресты все более и более увеличивали свои заявки синдикату. Выполнение заявок синдикатом следует считать вполне удовлетворительным: в среднем выполнено около 75% заявок“.

О работе Спичечного синдиката комиссия вынесла следующее заключение:

---

[1]) По договору с некоторыми трестами ВКС перенимает все сырьевые склады трестов, организация снабжения треста сырьем особой спецификации по потребностям треста.

[2]) Н. И. Вильгельмов—„Продасиликат“. Статья в сборнике „Синдикаты СССР“.

„Работа синдиката в закупочно-заготовительной области и в снабжении трестов материалами развивалась успешно, и в настоящее время синдикат сосредоточил в своих руках всю закупку материалов на внешнем рынке. Синдикат завязал коммерческие связи с иностранными фирмами и закупил материалы из первоисточников в размерах годового производства по ценам значительно ниже (почти вдвое ниже) цен этих материалов на внутреннем рынке. Запасы химикалей на внутреннем рынке и цены на них беспрерывно поднимались благодаря их заграничному происхождению. Централизация заготовок помимо сильного понижения цен на сырье и материалы ликвидировала случайные закупки трестов, приводившие часто к пользованию весьма недоброкачественными материалами, и дала возможность планомерного снабжения фабрик, соответственно их потребности".

„Заготовительная работа синдиката становится все больше фактором производства, давая возможность путем дешевых закупок сырья и химматериалов удешевлять себестоимость спичек и значительно улучшать их качество благодаря получению нефальсифицированных материалов определенной сортировки".

Дополнительно укажем на Табачный синдикат, как на пример того, что синдикаты в своей заготовительной деятельности ориентируются на систематическое обслуживание производства, на приспособление производства сырья к производственным нуждам трестов. Относительно Табсиндиката, замененного впоследствии специальным сырьевым Акц. О-вом „Табаксырье", мы читаем в заключении комиссии по пересмотру синдикатов ВСНХ следующее:

„Главной работой синдиката была заготовка сырья, и в этом он достиг значительных успехов; заготовки велись синдикатом не только под углом зрения интересов промышленности в данное время, но и с учетом необходимости восстановить табаководство. На Кубани и в Абхазии это было достигнуто путем более или менее планомерного вливания капиталов в табаководство, с оплатой сырья по восстановительным ценам (выше рыночных), а в Крыму путем субсидирования плантаторов. Синдикат играл из всех органов, способствующих восстановлению табаководства, наиболее крупную роль".

Целесообразность и выгодность централизации заготовок в центральном промышленном органе не была бы достаточно выяснена, если бы мы не указали еще на следующее. Расплачиваться за купленные у различных торговых фирм товары трестам приходится в денежной форме (наличными деньгами, векселями); с синдикатами же они расплачиваются, как правило, своей продукцией. Этот вид товарообмена (подлинные товарообменные сделки в настоя-

щее время не распространены) трестам чрезвычайно выгоден, так как он дает возможность ускорить обращение оборотного капитала и использовать, как средство платежа, лежащую на складе продукцию. Эта форма оплаты материалов, закупленных через синдикаты, является одним из наиболее важных стимулов для передачи трестами заготовок синдикатам.

На почве развития параллельных сбытовых снабженческих операций синдикатов в них наблюдается сосредоточение противоположных по направлению денежных потоков и обязательств. Любопытен в этом отношении пример ВКС [1]).

Виды операций.	1922/1923 г.	1923/1924 г.	1924/1925 г.
Реализация кожтоваров .	23,0	43,7	92,0
Заготовка внутр. сырья	8,0	22,2	37,7
Импорт	3,5	12,0	25,8
Экспорт	5,7	1,7	1,8
Итого . . .	40,2	77,6	157,3

Такое сложное финансовое хозяйство синдиката дает дополнительные выгоды его пайщикам, участвующим во всех его операциях; но и с обще-государственной точки зрения это сосредоточение финансовых операций промышленности в одном органе имеет положительное значение, открывая возможность активного регулирования финансового хозяйства промышленности. В специальном разделе, посвященном финансовым вопросам синдикатского движения, мы приводим ряд примеров из этой области. Укажем здесь, что на очередь ставится проблема кредитования промышленности под сальдо расчетов синдиката с трестами.

Выгоды централизации заготовительной деятельности трестов и синдикатов сохраняют свою силу в случае необходимости заграничных закупок. Разрозненные выступления трестов за границей невозможны не только в силу жесткого нормирования внешней торговли (монополия внешней торговли), но также и в силу чрезвычайных расходов, которые должна повлечь за собой такая попытка, и неизбежных мало благоприятных результатов таких сепаратных выступлений. Использование универсальных наркомвнешторговских обществ по внешней торговле, как показал опыт ряда трестов и синдикатов, также не представляется в ряде случаев целесообразным. Эти общества, помимо недостаточно точного и быстрого выполнения заказов трестов, как правило, устанавливали высокие цены, и притом использовывали предоставленный им заграничными фирмами кредит не для кредитования трестов, а для усиления своих соб-

[1]) Заимствовано из статьи А. С. Гуровича в сборнике „Синдикаты СССР".

ственных средств; кроме того, смешанные общества ввозят те или иные материалы наиболее ходовых типичных марок, и потому нужды отдельных трестов и производств удовлетворяются ими недостаточно хорошо.

Особенно успешную деятельность по импорту для обслуживания промышленности осуществляет ВКС и ВТС, последний через свое специальное общество „Текстильимпорт".

В заключение нужно коснуться вопроса о заготовительном аппарате синдикатов. В первый период деятельности синдикатов, при отсутствии на рынке удовлетворительно работающих заготовительных организаций, синдикатам пришлось частично самим принять участие в непосредственной заготовке, а также вступить в непосредственную связь с низовыми заготовительными организациями.

В настоящее время, однако, Наркомторг проводит решительную линию на ликвидацию всего заготовительного (по с.-х. сырью) аппарата синдикатов и стремится к централизации через кооперативные центры всего дела заготовок с.-х. сырья. Эта политика имеет тенденцию распространиться также на область заготовки животного сырья.

Несомненно, что в большинстве случаев функции первичного заготовительного звена не могут быть сохранены в синдикатах, противореча их характеру, состоянию капиталов, задачам с.-х. кооперации. Однако, против централизации заготовок по системе гендоговоров в центрах с.-х. кооперации с ликвидацией связи между синдикатами и низовыми и серединными звеньями заготовителей и отказом от финансирования заготовок через синдикаты — нужно выдвинуть те же и даже более веские возражения, что и против системы централизованных гендоговоров в области сбыта промышленной продукции. В числе дополнительных возражений следует отметить то, что синдикаты не являются простыми комиссионерами, через которые проходит заготовленное сырье, но что они в качестве представителей промышленности имеют специальные интересы в области об'ема производства сырья, темпа роста такового и улучшения качества сырья. С другой стороны, нельзя не указать на то, что системные органы с.-х. кооперации отличаются значительно меньшей устойчивостью и коммерческой солидарностью, чем органы потребительской кооперации, при чем их работа обходится, как правило, дорого. Между тем, вопрос стоимости услуг многих кооперативных звеньев при системе централизованных договоров нельзя скидывать со счетов. В материалах комиссии СТО по рационализации мы встречаем такие утверждения: „Комиссионная заготовка табаксырья через кооперацию в кампанию 1924/25 г. велась путем заключения договоров непосредственно с низовыми с.-х. това-

риществами и союзами; но, несмотря на значительное удешевление заготовки через низовку, этот метод пришлось признать неприемлемым, как тормозящий ход кооперирования табаководов“ [1]). Нам представляется, что всемерное содействие процессу производственного кооперирования, в котором в первую очередь заинтересована сама же промышленность, не должно приводить к игнорированию вопроса о величине накладных расходов при заготовке. Так, например, нельзя не признать уродливой схему заготовки того же табачного сырья в части проходящей через кооперацию, а между тем эта схема (с.-х. товарищество, союз, центр, синдикат, трест) санкционирована регулирующими органами.

В общем можно формулировать наш взгляд на будущее синдикатского аппарата по заготовкам в следующих выражениях: в меру роста и укрепления с.-х. низовой кооперации синдикаты должны отказываться от непосредственной заготовки; синдикатам должна быть обеспечена возможность непосредственной работы частью с низовой, частью с серединной с.-х. кооперацией; роль центров в отношении взаимоотношений с промышленностью по заготовкам в главной своей части должна ограничиваться конвенционными функциями (заключением типового договора); значительная часть банковских и все промышленные кредиты на заготовки должны проходить через синдикаты; количество складских звеньев при прохождении сырья должно быть минимальным [2]).

6. Финансовые вопросы синдикатского движения.

Весь цикл вопросов финансового хозяйства синдикатов приобретает с каждым годом все большее и большее значение как для самого синдикатского движения, так и для народного хозяйства в целом. Грубо определяя удельный вес синдикатов в оборотных средствах, обращающихся в торговле, С. М. Цельникер [3]) противопоставляет 732 м. р. оборотных средств синдикатов 666 м. р. потребительской кооперации и 200 м. р. средств, которыми оперируют торги: удельный вес синдикатов выражается 46% по этому расчету. Несомненно, в этот расчет можно внести поправки, ко-

---

[1]) Протокол комиссии СТО № 15; справка спец. п/комиссии.

[2]) В этом направлении предприняты некоторые шаги комиссией СТО по рационализации торговли. Например:

„ В целях сокращения накладных расходов признать необходимым, чтобы сдача сырья, заготовленного по комиссионному договору, производилась в зависимости от местных условий т-вами табаководов на склад Табаксырья, либо т-вами на своих складах, либо плантаторами совместно с представителями т-ва на складах т-ва, при чем в двух последних случаях % комиссионного вознаграждения кооперации должен быть соответственно понижен“.

[3]) Статья „Финансовые проблемы синдикатов“ в сборнике „Синдикаты СССР“. Расчет относится к 1924/25 г.

торые уменьшили бы исчисленную, таким образом, долю синдикатов в общей массе оборотных средств торговли для 1924/25 г., но во всяком случае большой их удельный вес в финансовом хозяйстве обобществленной торговли не подлежит сомнению. Отсюда очевидно важное значение, которое приобретают финансовое положение синдикатов и их финансовая политика для народного хозяйства в целом.

Следует отметить, что синдикаты оперируют в основном не своими капиталами, а являются организациями, концентрирующими у себя значительные массы привлеченных оборотных средств (от промышленности, от поставщиков, от банков) и направляющими эти средства по новому руслу (в низовую и срединную торговлю, в промышленность в порядке снабжения). Тем большее значение приобретают вопросы финансовой политики синдикатов, а также политики финансирующих промышленность и товарооборот органов и банков, кредитующих эти отрасли народного хозяйства. Между тем, эти вопросы в общей форме до сих пор не разрабатывались, и существующая банковская и синдикатская практика в этой области не подвергалась систематическому изучению. По указанию работников, специально занятых вопросами кредитования, ни в одном из органов, ведающих политикой кредитования (в частности, в комитете банков), еще ни разу не обсуждались в принципиальной форме такие вопросы, как преимущественное кредитование промышленности через русло синдикатов, желательные формы финансовых взаимоотношений синдикатов с трестами и банков с синдикатами и т. п. Практически эти вопросы разрешались от случая к случаю, своеобразно по отношению к каждому синдикату, при чем соревнование банков и ряд других, так сказать, посторонних обстоятельств играли в ряде случаев решающую роль. В частичное оправдание этой видимой „беспринципности“ можно, впрочем, указать, что вопросы финансового хозяйства наших предприятий приобрели самостоятельное значение лишь в самое последнее время с окончанием восстановительного периода в стране. Новые формы финансового хозяйства предприятий, в особенности столь сложных, как синдикаты, только теперь кристаллизуются, и для окончательных выводов в этой области пока не вполне достаточно фактического материала.

Ниже мы вернемся к этому вопросу, теперь же ознакомимся с некоторыми основными цифрами, характеризующими финансовое хозяйство синдикатов.

На 1 окт. 1926 г. по 13 синдикатам (ВТС, Нефтесиндикат, ВКС, Уралмет, Металлосиндикат, Масложирсиндикат, Продасиликат, Солесиндикат, Махорочный, Крахмалопаточный и Спичечный синдикаты, Сельмаш и Рыбсиндикат) на балансе значилось:

Собственных средств	279	м. р.
в том числе: собственных капиталов .	256	„ „
прибылей (без убытков)	23	„ „
Заемных средств	946	„ „
в том числе: банковских кредитов . .	263	„ „
пром. кредитов	524	„ „
авансов покупателей	47	„ „
поставщиков	82	„ „
прочих кредитов	30	„ „

Если исключить неподвижные и малоподвижные активы (имущество, особенно значительное по Нефтесиндикату, паи и акции других предпр., сомнительные долги, протестованные векселя) в общем на сумму 121 м. р., то мы получим, что в активном обороте у синдикатов участвует всего около 150 м. р. собственных оборотных средств, что составляет в общей массе оборотных средств (1.232 м. р.) всего около 13%. Между тем, общий оборот по продаже составлял у синдикатов в 1925/26 г.—2.115 м. р. и оборот по снабжению—637 м. р., а всего 2.852 м. р. и, следовательно, собственные оборотные средства оборачиваются у синдикатов почти 20 раз в год. Само собой разумеется, что по отдельным синдикатам этот коэфициент существенно варьируется, но в общем крайне низкая обеспеченность синдикатов собственными оборотными средствами характерна для всех синдикатов.

Здесь перед нами раскрывается одна из особенностей синдикатской организации. Можно считать не подлежащим оспариванию, что если бы на месте синдиката мы имели бы обычную чисто торговую организацию, то баланс, показывающий такое соотношение своих оборотных средств к чужим, демонстрировал бы опасное состояние такой организации. Если на 150 м. р. ликвидных собственных оборотных средств приходится 600 м. р. кредитов поставщиков и 263 м. р. банковских кредитов—мы имеем картину перекредитования, представляющую собой перспективу финансового краха. Однако, то что совершенно недопустимо для чисто посреднической торговой организации, то принципиально возможно в синдикате без нарушения им финансового равновесия. Мы уже неоднократно указывали, что синдикат нельзя рассматривать вне синдицированной им промышленности. На примере финансового хозяйства синдиката это свойство синдиката выступает особенно ярко.

За синдикатом стоит вся масса синдицированных промышленных предприятий, вовлеченных в торговый оборот с синдикатом.

Банковское кредитование синдиката надо сопоставлять скорее с активами всей отрасли промышленности (включая

синдикат), чем с ликвидной частью собственных средств синдиката. Паевой капитал, вообще собственный капитал синдиката, с принципиальной точки зрения играет второстепенную роль в синдикате [1]). При организации одного из синдикатов (Маслобойного) [2]) в уставе вообще не был оговорен складочный капитал, целый ряд других синдикатов работал с совершенно ничтожным капиталом и т. д. Что касается промышленных кредитов синдикату (а как видно из вышеприведенной справки они составляют главную часть заемных синдикатских средств в настоящее время), то их природа особенно своеобразна. Дело в том, что синдикатский договор создает специальную организацию, имеющую своей непосредственной целью размещение продукции трестов на рынке. Каковы бы не были с формальной стороны оперативные взаимоотношения трестов с синдикатом (твердая покупка или комиссия—об этом ниже), они фактически строятся всегда на началах, приближающихся к характеру комиссионного сбыта. Синдикат—организация трестов, их торговый аппарат. Тресты, создавая синдикат теоретически, видят перед собой альтернативу—либо обособить полностью в форме паевого капитала синдиката те средства, которые они выделяют в торговый оборот, либо, наоборот, предоставить их синдикату в порядке товарного кредита. Пожалуй, лучшим доказательством этой природы взаимоотношений синдикатов с трестами является тот факт, что тресты никогда не представляют к протесту векселя синдиката [3]) и редко имеют с синдикатом судебные конфликты, несмотря на то, что факты невыкупа векселей и в особенности просрочки других обязательств со стороны синдикатов случались под влиянием изменения кон'юнктуры и других обстоятельств не один раз. Условия реализации синдикатом продукции трестов и условия расчета трестами в основном разрешаются собранием уполномоченных трестов под влиянием об'ективных обстоятельств, что и является гарантией их интересов. В практике синдикатов нередки случаи, когда синдикат улучшает условия расчета против договорных. В свою очередь, изменение кон'юнктуры в худшую сторону влечет пересмотр условий договора.

Нужно сказать, что чем дальше, тем в большей степени ощущается эта особенность синдикатов. Сделки за твердый счет в то время, когда тресты вели параллельные торговые

---

[1]) Ср. В. И. Кисненский—„Государственные конвенции и государственные синдикаты".

[2]) См. Э. М. Бриф—„Маслобойный и жировой синдикаты", статья в сборнике „Синдикаты СССР"; сам по себе этот факт, конечно, ненормален, но все же симптоматичен.

[3]) Нам известен единственный факт этого рода, произошедший в разгар открытого конфликта между синдикатом и одним трестом.

операции, имели целью гарантировать тресты от возможной плохой работы синдиката; последний должен был уложиться в твердо фиксированные сроки для реализации продукции. Сейчас, когда тресты отказываются от собственных операций и весь свой сбыт проводят через синдикат, специальный характер операций выступает все более явственно. Собрание уполномоченных утверждает финансовый и сбытовой план синдиката. Последний вместе с программами трестов утверждается ВСНХ. В некоторых синдикатах, как увидим ниже, вовсе ликвидируются вексельные расчеты между синдикатами и трестами.

Из сказанного выше не следует, однако, делать вывод, что наличие капитала в синдикате вообще необязательно. Синдикат не должен иметь столько собственных капиталов, сколько имела бы чисто торговая организация с его масштабом операций. Однако, мы считаем наличие собственных капиталов синдиката обязательным и существующие капиталы многих синдикатов безусловно недостаточными. Без обособленного капитала, которым синдикат может маневрировать, промышленность, банки и поставщики будут всегда находиться под угрозой перебоев в поступлении платежей от синдикатов. Естественно, что для каждого синдиката этот минимум собственного капитала определяется различно, но мы, как это ни условно, попытаемся изложить схему расчета такого минимума собственных капиталов синдикатов:

А. Собственные капиталы должны прежде всего покрывать:

1) Всю сумму имущества.
2) Паев и акций других предприятий.
3) Сомнительных долгов, протестованных векселей.
4) Малодоходных и неликвидных товаров на балансе.
5) 2—3 недельную сумму всех накладных (включая выкуп накладных на ж. д.) и торговых расходов.

Б. Заготовительные операции с с.-х. сырьем в главной своей массе обычно проводятся за счет средств банков и промышленности. По машиностроению обычно привлекаются кредиты от поставщиков, а авансы уплачиваются специальными средствами промышленности.

Эти предметы снабжения синдикатами своих трестов могут обеспечиваться собственными капиталами синдиката минимально. Однако, если синдикат организует сортировку и первичную переработку сырья или хранит сырье на своих складах, доля собственных капиталов в этой операции должна повышаться, покрывая полностью стоимость переработки и существенную часть средней наличности синдикатского склада. В остальной операции со снабжением собственный капитал должен участвовать в большем размере, в частности, превышая на 10—15% сумму складской налич-

ности плюс оказываемый трестам кредит по этой части снабжения, минус полученный кредит.

В. Считаясь с возможными кон'юнктурными колебаниями, могущими отразиться в первую очередь на непоступлении в срок платежей покупателей, и с висящей на синдикате задолженности банкам, мы считаем, что сверх указанных выше сумм собственные средства должны бы покрывать примерно 12—15% от суммы задолженности покупателей.

Определяемый, согласно этому ориентировочному критерию, размер необходимых синдикату собственных средств значительно выше наличной их суммы в синдикатах.

Недостаток собственных средств у синдикатов и медленное их пополнение тормозили развитие операций синдикатов и толкали синдикаты в 1923 г. на неправильный путь усиленных прибылей.

Утверждение о недостаточности собственных оборотных средств синдикатов и о постепенном медленном их пополнении, подтверждаемое приводимым ниже цифровым материалом, находится в полном противоречии с высказанными в сборнике РКИ утверждениями, которые получили впоследствии широкое распространение. Т. А. Трояновский утверждал, что синдикаты приводили к повиновению враждебно настроенные им тресты благодаря своей финансовой мощи. При этом синдикаты („последыши главков") якобы получили от государства значительные фонды. Оба эти утверждения совершенно неправильны. По исчислениям Совета синдикатов I созыва, фонды, полученные синдикатами от государства, составляли около 7½ милл. р., т.-е. всего около 18% первоначальных уставных капиталов синдикатов, притом неравномерно распределяясь между синдикатами. Капиталы синдикатов составлялись постепенно. Следующие данные характеризуют этот процесс:

Синдикаты.	Время образов.	Уставный паевой кап. при возник.	Поступ. в счет паевого капит. на 1/X—22 г.	Поступ. на 1/X—23 г.	Госфонды, переданные синдикатам.
Текстильный	1/III-22 г.	12.000.000	1.703.657	7.766.345	1.806.510
Спичечный	1/III-22 г.	1.500.000	48.886	210.000	—
Соляной	6/IV	—	—	1.896.000	—
Кожевенный	13/IV	6.000.000	—	4.698.167	—
Табачный	11/V	2.600.000	98.351	782.000	3.039.394
Силикатный	1/VI	3.000.000	149.211	715.344	131.585
Швейный	2/VI	9.000.000	—	3.937 687	179.921
Жировой	10/VII	200.000	—	118.138	2.000.000
Маслобойный	11/IX	300.000	—	21.813	—
Металлический	20/I-23 г	3.000.000	—	527.534	—
Уралмет	1/VI 22 г.	6.000.000	—	1.406.250	425.000
Махорочный	1/V-23 г.	600.000	545.161	593.750	57.812

В настоящее время собственные капиталы тех же синдикатов значительно выросли отчасти за счет отчислений от прибылей. Общая сумма собственных капиталов на 1/X—26 г. по этим синдикатам, без табачного и швейного, достигает 91.016 т.р. (без прибыли за последний год), а в частности, по ВТС—44.585 т. р., по ВКС—16.100 т. р., по Продасиликату—3.880 т. р. и т. д. Тем не менее, и на 1/X 1926 г. удельный вес собственных капиталов в сумме всех оборотных средств составляет всего 22,6%, в частности, по ВТС—11,8%, по ВКС—12,8% по Продасиликату—8% и т. д.; притом около 40% собственных средств вложено в неподвижные и малоподвижные активы.

Заемные средства не могли изменить коренным образом финансовое положение синдикатов, и важнейшим их дефектом, обусловливающим, в свою очередь, дефекты их оперативной и отчасти регулирующей деятельности, оставалась бедность синдикатов капиталами, характеризующая их и в настоящее время; впрочем таково положение, примерно, во всем хозяйстве, в особенности в торговле.

Обороты синдикатов развивались главным образом за счет товарного кредита [1]).

В связи с изложенным выше стоят несколько вопросов из области капиталообразования и финансирования синдикатов. Первый вопрос — о рентабельности синдикатской торговли.

Динамику прибылей в синдикатах по абсолютным размерам и по удельному весу можно установить из следующих данных (см. след. стр.).

После довольно значительных прибылей 1922/23 года, 1923/24 г. дал общее отрицательное сальдо прибылей и убытков по синдикатской системе (убытки от снижения цен), а за два следующих года—небольшие прибыли, выразившиеся в 0,36 и 0,67% от оборота.

Большая часть прибылей синдикатов не оседает на их балансах. Из прибылей 1922/23 г. осело в синдикатских капиталах 40%, из прибылей—1923/24 г.—тоже 40%, из прибылей 1924/25 г.—30%. К тому же значительная часть прибылей

---

[1]) Относительно последнего мы читаем следующее в отчетном сборнике ВТС за 1923/24 г.: „Что же было причиной роста как торговой сети синдиката, так и еще в большей степени роста его оборотов. Рост собственного капитала, или коллективная помощь текстильной промышленности, которая в отчетном году, наконец, поняла, что синдикат есть не торговое самостоятельное учреждение, а продолжение торговых аппаратов трестов. Анализ роста торговых запасов синдиката и роста его паевого капитала убеждает нас в том, что синдикат рос за счет доверия, которым его окружали тресты в отчетном году. Рост оборота синдиката шел за счет кредитования синдиката текстильной промышленностью. На 1 октября 1923 года синдикат должен трестам 40 мил. руб., а на 1 октября 1924 года 31 мил. руб. плюс 64½ мил. руб. по векселям".

Динамика результатов деятельности синдикатов за ряд лет в тысячах рублей и в %% к собственному капиталу к началу года [1]).

	1922/23		1923/24		1924/25		1925/26	
	в т. р.	в %%	в т. р.	в %%	в т. р.	в %%	в т. р.	в %%
ВТС	+ 9350	+36,1	—2061	— 9,9	+1898	+ 7,7	+10025	+27,4
Металлосиндик.	+ 9	+ 0,8	+ 53	+ 1,5	+2389	+28,4	+ 710	+19,8
Уралмет. . . .	+ 543	+17,7	+ 112	+ 2,5	+ 21	+ 0,5	+ 82	+ 1,3
Сельмаш. . . .	+ 136	+14,9	+ 5	+ 0,6	+ 27	+ 1,1	+ 21	+ 0,6
Сольсиндикат .	+ 490	+ 9,9	+ 450	+14,2	+ 134	+ 4,6	+ 725	+22,2
Махорсинд. . .	+ 615	+46,3	— 62	—10,0	— 57	— 9,5	+ 131	+12,3
Расмаслосинд..	+ 38	+48,7	+ 38	+10,0	+ 342	+40,1	299	+19,1
Жирсинд. . . .	—	—	+ 43	+27,4	— 15	— 6,8		
Продасиликат .	+ 402	+39,4	+ 3	+ 0,2	+ 79	+ 8,9	+ 877	+20,6
ВКС	+ 3203	+29,8	+1170	+11,5	+ 97	+ 0,9	+ 3223	+20,2
Итого. . . .	+14786	+29,8	— 127	—0,28	+4915	+ 8,0	16093	—
В %% к обор	+ 5,9	—	— 0,02	—	0,36	—	0,67	—

синдикатов, по указанию Р. Г. Дрюбина, обязана своим происхождением не операциям по сбыту продукции трестов, а другим операциям синдикатов (импорт, подсобные предприятия, заготовки, и др.).

Мы считаем факт крайне низких прибылей в промышленности закономерным. Синдикаты, будучи органами промышленности по сбыту ее продукции, могут обходиться без прибыли и убытка или иметь прибыли только расчетного характера. Это совершенно несвойственно чисто торговой организации. Однако, если бы было признано необходимым в результате гос. регламентирования цен усилить накопление в промышленности для усиления ее оборотных средств, в частности, занятых в торговом обороте, то можно было бы осуществить эту долю накопления непосредственно в синдикате, допустив повышение его наценок.

Приведенная выше таблица показывает, что удельный вес прибылей по отношению к оборотам ничтожный и что вместе с тем прибыли составляют довольно заметную величину по отношению к собственным капиталам. Последнее происходит, между прочим, благодаря большой скорости оборотов товаров и средств в синдикатах.

---

[1]) Составлено путем комбинирования данных сборника „Синдикаты СССР“ и „Материалов к пленуму Совета синдикатов“: оборот за 1925/26 г.— 2.377 м. р., за 1924/25 г. — 1.357 м. р., за 1923/24 г. — 755 м. р. и за 1922/23 г. —250 м. р.

Скорость товарооборота составляет по 14 синдикатам в 1925/26 г.—7,8 раза в год, колеблясь по отдельным синдикатам от 3,69 раза по Сельмашу, до 18,35 по Уралмету и 10,82 по ВТС. Скорость капиталооборота (всех оборотных средств) составляет по 14 синдикатам 2,83 раза.

Высокая скорость оборота товаров и капиталов в синдикатах есть результат, с одной стороны, благоприятной кон'юнктуры (товарный голод), а с другой стороны—несомненной рационализации торговли в синдикатах. На рост скорости оборота товаров влияет, между прочим, в последнее время широкое применение синдикатами системы транзитных отправок.

Централизация реализации продукции в синдикатах сама по себе влечет ускорение оборота товаров и капиталов и уменьшение общей суммы потребных оборотных средств. Так ВМС считает, что создание синдиката сократило сумму потребных оборотных средств на 1 рубль годовой продукции: по Югостали с 17,7 до 15,2 к., по Краматорскому заводу с 13,9 до 12,8 к., по Красному Октябрю с 26,2 до 12,8 к., и т. д. Уралмет вычислил, что уральская металлургия благодаря Уралмету вкладывала 17 к. в торговлю (на 1 р. выпуска) вместо 28 к. Как ни условны эти расчеты — самый факт экономии в оборотных средствах, благодаря оперативной работе синдикатов, не оспорим.

Переходя к вопросу в взаимоотношениях банков с трестами, мы должны прежде всего выставить три следующих положения.

I. Банковские средства, идущие на заготовки, осуществляемые через синдикат непосредственно или с выдачей им авансов кооперативному сбытовому аппарату, должны проходить через синдикат, согласовывающий с банком финансовый план заготовок в утвержденном размере.

II. Банковские средства, обеспечивающие трестам участие в товарообороте в форме финансирования товаров „в пути" и кредитования покупателя, должны направляться в промышленность через синдикаты.

III. Значительная доля банковских кредитов (большая чем теперь), предназначенных посреднической кооперативной торговле, должна проводиться через синдикаты.

Практика дает самое разнообразное решение этого вопроса, различное по синдикатам и об'ясняемое подчас привходящими обстоятельствами.

Относительно Маслобойного синдиката мы имеем следующие свидетельства. „Маслобойный синдикат оказал промышленности большую услугу, добившись получения в централизованном порядке, по постановлению СТО, специального кредитования промышленности на сырьевые заготовки в 15 м. р. Кроме того, синдикату удалось организовать и

коммерческий банковский кредит. Всего синдикат распределил в 1923/24 г. между своими членами 2.537 т. р. Рост производства в 1924/25 г. и связанное с ним расширение сырьевых заготовок и экспорта вызвали значительное увеличение финансирования промышленности (42,5 м. р.), которое прошло в централизованном порядке через синдикат. Распределение шло по специальным договорам, заключенным синдикатом с трестами на основании оперативно-финансовых заявок и производственных планов трестов. Централизованное кредитование промышленности через синдикат, конечно, укрепило его положение" [1]).

Синдикат Сельмаш получил для промышленности на цели машиноснабжения страны по постановлению СТО от 2/I 1925 г. 3.100 т. р. специальных кредитов, а 6/III 1926 г., вслед за тем, 50% средств Ц. С.-Х. Банка на те же цели (ок. $6^1/_2$ м. р.). Синдикат выдает эти средства трестам и заводам в качестве 25% авансов по заключенным с ними договорам" [2]).

Крайне любопытный опыт проделали Госбанк и Продасиликат.

По договору, заключенному уже в 1926/27 г., Госбанк (кредитующий по преимуществу силикатную промышленность) перестал учитывать покупательские векселя, пред'являемые Продасиликатом и трестами. Вексельный портфель Продасиликата был передан Госбанку, а последний взял на себя обязательства финансировать промышленность и синдикат в пределах производственного плана под соло-векселя синдиката. Банк оговорил себе право ограничивать вексельную эмиссию Продасиликата, однако на практике, очевидно, не следил за ней. После договора задолженность силикатной промышленности банку резко выросла (с 25 до 56 мил. р. за год) в результате того, что синдикат погасил трестам прежнюю задолженность и уменьшил сроки получаемых от них кредитов. Здесь имеет место исключительно интересная попытка прекратить двойное векселепред'явительство и опереться в кредитовании целой отрасли промышленности на синдикат, делая промфинплан промышленности базой для расчета потребных кредитов.

Можно также отметить заявление представителя новой организации промышленности—Металлосклада на совещании в ВСНХ СССР по организации внутрипромышленного оборота, что Госбанк с целями: 1) сокращения банковской эмиссии и 2) экономического подчинения клиента, предлагает взять на себя по особому договору под портфель покупательских векселей кредитование операций Металлосклада,

---

[1]) Э. М. Бриф—статья в сборнике „Синдикаты СССР".
[2]) Материалы комиссии по рационализации.

с условием отказа последнего от собственной вексельной эмиссии.

В том же направлении, хотя и другим путем, идет опыт ВТС, который мы позволим себе подробно охарактеризовать в виду его исключительного интереса [1]).

До середины 1926 г. финансово-расчетные взаимоотношения между ВТС и трестами складывались таким образом, что совершенно независимо друг от друга учинялись расчеты по продукции трестов, сдаваемой ими синдикату, и по предметам снабжения, сдаваемыми синдикатом трестам. Синдикат пошел по линии ликвидации этих встречных обязательств и начал производить расчеты путем взаимных зачетов. Это обстоятельство положило начало внедрению безвексельных расчетов синдиката с трестами.

За последний год с 1 октября по 1 июля 1927 г., при получении синдикатом от трестов товаров на 1.200 милл. руб., 684 милл. руб. оформлено путем безвексельных расчетов, а с другой стороны синдикат отпустил снабжения трестам на 462 милл. руб., из коих путем безвексельных расчетов оформлено 242 милл. руб. На 1 июля 1927 г., при сальдо задолженности синдиката трестам в 130 милл. руб., безвексельный расчет составляет свыше 140 милл. руб., а при задолженности трестов синдикату на то же число в 96 милл. руб. — 40 милл. составляет безвексельный расчет. Замена векселей обязательствами по открытому счету позволяет экономить суммы вексельного сбора. За 9 месяцев 1927 г. текстильная промышленность сэкономила свыше $2^1/_2$ милл. руб.

Раньше каждому тресту в отдельности приходилось иметь дело с различными поставщиками и различными покупателями, с которыми он строил свои договорные отношения (договоров таких были целые сотни и каждый из них на особых условиях расчета). Тресты должны были иметь, с одной стороны, соответствующие кассовые резервы и текущие счета, а с другой — достаточно большой технически-финансовый аппарат; в настоящее время трест имеет только один договор с синдикатом как по линии снабжения, так и по линии сбыта. Это отнюдь не мешает непосредственным сношениям поставщика с трестом, ибо синдикат на основании лишь копии счетов учиняет расчеты с обоими сторонами, а кроме того делает дальнейший перерасчет в своих расчетных взаимоотношениях с трестами.

Удобство, быстрота и выгодность такой формы расчетов в значительной мере ускоряют капиталооборот при

---

[1]) Статья Ф. Конар в „Т. Пр. Газ." от 24/VII—27 г. В виду особого интереса, который представляет эта статья, приводим почти дословно все важнейшие моменты, в ней освещенные.

минимальной затрате и при большой экономии на самом аппарате.

Особо важные изменения внесены в область финансирования сырьевых операций. Сырьевые операции финансируются в значительной степени банками. До последнего времени по линии снабжения текстильной промышленности сырьем Госбанк финансировал для этой цели непосредственно: а) сырьевые организации, б) тресты, в) синдикаты. Предоставление кредитов, или вернее распределение их между отдельными организациями, не подвергалось никакому планомерному учету и регулированию и изменялось в зависимости от случайных явлений. При наличии же централизованного, четко поставленного расчетного аппарата, об'единяющего у себя все расчеты, кредитная система в свою очередь получила возможность максимально четкого кредитования сырьевых организаций. Взять хотя бы кредитование хлопка (на внутреннем рынке). Банк предоставляет Главхлопкому все необходимые кредиты от момента выдачи авансов под посевы до момента сдачи хлопка промышленности. В момент сдачи Текстильный синдикат оплачивает наличными деньгами всю стоимость принятого фабрикой хлопка.

Вместо того, чтобы Текстильный синдикат выпускал специально для этой цели вексельную эмиссию для Главхлопкома, а тресты в свою очередь добавочное обеспечение синдикату под эту же эмиссию—такой формой расчетов совершенно ликвидируется встречный поток векселей, имевший раньше место. Синдикат предоставляет в обеспечение сданного промышленности хлопка весь свой наличный покупательский портфель векселей в соответствующий банк, и суммы, поступающие по этим векселям, идут в расчет за хлопок. Концентрация этих расчетов дает возможность и по импортному сырью внести ещё больше плановости (хлопок, шерсть), ибо средства промышленности не увязываются в каком-нибудь одном участке и могут своевременно возвращаться в каналы кредитной системы, обеспечивая при этом бесперебойность производства и не напрягая финансового положения отдельных производственных единиц.

При указанной системе сосредоточения всех расчетов в таком одном центре, в данном случае—в Текстильном синдикате, мыслима и еще одна возможность, которая в ближайшее время наверное будет поставлена на очередь дня, это—кредитование трестов под сальдо взаимных расчетов с синдикатом. Вместо того, чтобы трестам выдавать векселя и тем увеличивать их общую эмиссию, синдикат периодически (при такой системе, какая сейчас заведена в синдикате, это возможно даже ежедневно) сообщает банку сальдо своих расчетов с трестами, давая при этом обязательство все платежи по этому сальдо внести в банк.

Банк имеет полную возможность кредитовать каждый данный трест под это сальдо, при дополнительном обеспечении всех открываемых таким образом кредитов вексельным покупательским портфелем, сдаваемым банку на специальный счет. Это позволит совершенно уничтожить обмен векселями между синдикатом и трестами, а покупательский вексель сделать единственной формой кредитного материала, уничтожая все промежуточные инстанции и все встречные векселя.

Такая система мыслима только при создании единого оперативного финансового центра по данной отрасли промышленности, что и создано в Текстильном синдикате,—заключает автор цитируемой статьи. Здесь происходит все окончательное оформление и взаимная увязка расчетов. Выявленные и оформленные расчеты передаются банку для их оперативного осуществления. Опыт, проделанный синдикатом с Торгово-промышленным банком в этой области, полностью подтверждает эту мысль.

Наличие безвексельных расчетов не только оздоровляет вексельную эмиссию в стране, но и сильно сокращает потребность на кассовую наличность. Так, Текстильный синдикат при своих ежедневных платежах в размере 5 милл. рублей обходится с реально находящимися в его распоряжении на каждый данный момент кассой и текущими счетами в размере не более 10—12 милл. рублей.

Мы видим на примере ВТС, как синдикат превращается в отношении об'единенной им промышленности в организацию с некоторыми чертами посреднического банка, не только организующего и рационализирующего финансовое хозяйство промышленности, но и облегчающего основной банковской системе питание синдицированной промышленности кредитами.

Нужно констатировать, что этот процесс наделения синдикатов особыми банковского типа функциями в области организации финансового хозяйства синдицированной промышленности идет рука об руку с другим процессом превращения части синдикатов в организации типа концернов, связывающие в один экономический комплекс ряд организаций, осуществляющих основное производство, сбыт различных частей продукции, заготовку сырья, экспорт и импорт, снабжение материалами и машинами. Тот же ВТС об'единяет комплекс ряда организаций.

Основной остов ВТС представляет собой комбинат работающих на автономных началах управлений торговли отдельными волокнами и специальных контор по снабжению трестов.

Но кроме того структура ВТС представляет собой характерный пример экспансии синдикатов, охвата ими (в форме создания специальных „дочерних обществ“ и уча-

стия в других организациях) различных смежных сфер деятельности. Размеры участия ВТС и др. организаций текстильной промышленности в капиталах различных организаций можно усмотреть из следующих цифр:

(В тыс. рублях и тыс. долларов).

№№ по пор.	Наименование организации	Общая сумма капит.[1]	Участие ВТС.	Участ. др. организаций текст. пром	Примечание
	I. „Дочерние общества".				
1	„Текстильторг"	4750	2325	1500	
2	„Текстильимпорт"	3000	750	1500	Распоряжение операциями ВТС Лимитед в Нью-Йорке осуществляется Текстильимпортом.
3	„ВТС — Лимитед" в Нью-Йорке	4000 д.	4000	—	
	II. Акц. О-ва по внутр. торговле.				
4	„Сибторг"	7000	1500	—	В последнем столбце указаны цифры участия Главхлопкома.
5	„Узбекторг"	7000	1600	1500	
6	„Туркменсаут"	1500	595	545	
7	„Киргизторг"	750	260	240	
	III. Акц. О-ва по внешней торговле.				
8	„Промэкспорт"	3000	150	31	В последнем столбце по промэкспорту учтено участие „Тряпье-Лоскута" и ф-ки Рало, по Совмонгу—участие Акц.О-ва „Шерсть".
9	„Совмонг"	1500	350	500	
10	„Химимпорт"	312	110	—	
11	„Тряпье-Лоскут"	720	172	397	
	IV. Акционерные О-ва, участвующие в снабжении текстильной промышленности.				
12	„Шерсть"	8918	459	5090	
13	„Льногосторг"	3000	1000	—	Включая ликвидированный Льноторг.
14	„Овцевод"	5260	945	3170	
15	„Кенаф"	1500	151	781	
16	„Туркшелк"	5000	300	500	
17	„Кардолента"	1897	68	нет св.	
18	„Челнок" (б. Катушечно-челночн. трест)	6000	3000		Акционирование не закончено.
19	„Льнопром"	1137	252	нет св.	
20	„Металлосклад"	10000	750	„	
21	„Тепло и Сила"	780	12,7	„	
22	„Текстильстрой"	520	10,0	8510	
23	„Обтекстиль" (текстильное машиностроение)	организуется.			

К этому списку следует присоединить ряд специальных обществ: „Транспорт", „Добролет", „Хлебопродукт",

[1]) В большинстве случаев указывается покрытая сумма паевого капитала.

Украинский „Ларек“ „Промиздат“ (последние два ликвидируются), Уральское и Киргизское О-ва с.-х. кредитования.

Кроме того, ВТС участвует в капиталах банков: „Промбанка“, „Внешторгбанка“ (через „Текстильимпорт“), Моск. и Харьковского городских банков, Азиатского банка и Нем.-Волжского с.-х. об'единения.

Специальное значение имеет теснейшая связь ВТС с Главхлопкомом, который концентрирует в своих руках всю заготовку внутреннего хлопка, и с Анилтрестом, поставляющим текстильной промышленности красители. По особому генеральному договору ВТС взял на себя обязательство финансировать Анилтрест; в составе Правления Анилтреста участвует один член Правления от ВТС.

Характернейшей особенностью „концерна ВТС“ является, однако, то обстоятельство, что, участвуя скромными капиталами в др. организациях, ВТС обеспечивает себе, в наших условиях, влияние на характер деятельности обслуживающих текстильную промышленность организаций. Этому способствует, между прочим, то обстоятельство, что все наши организации работают с небольшим удельным весом собственного капитала. Участие 600.000-ами р. в капитале какого-либо общества с капиталом в 1 мил. р. обеспечивает руководство операциями этого общества, оперирующего, однако, благодаря кредитованию его капиталом в 5, 8 или даже 10 мил. р.

Эти явления не ограничиваются, конечно, ВТС, хотя здесь они приобрели исключительный размах. Аналогичны заимоотношения между Маслобойным синдикатом и Экспортхлебом (жмыхи), Спичечным синдикатом и Фосфоровым заводом и т. д. Продасиликат сам организовал подсобные предприятия. ВКС образовал из опытно-показательных и мелких подсобных предприятий специальный „трест“ с продукцией в 7 м. р. в год. Металлосклад связан с металлопромышленностью через синдикаты. Все синдикаты связаны тесно со своими НТУ и т. д. В 13 синдикатах на 1/X—1926 г. значится около 25 м. р. паев и акций других предприятий (около 10% собствен. капитала).

Налицо, следовательно, тенденция к экономическому комбинированию, которое представляет для народного хозяйства неисчислимые преимущества и является базой для дальнейшей административной реорганизации промышленности.

Описанные явления отнюдь нельзя отождествлять с процессом организации монополий финансового типа (концернов) в капиталистическом хозяйстве. Среди других отличий нужно отметить, что советское экономическое комбинирование может не быть связано так тесно, как на Западе, с участием в качестве крупнейшего акционера в капитале

Состав заемных средств синдикатов на

	В.Т.С.	Нефте-синдик.	В.К.С.	Уралмет.	Метал-лосинд.	Масло-жирсинд.
	В тысячах					
На 1/X—25 г.						
Банковские кредиты	29,5 106,001,4	17,9 16.683,2	46,5 46.549,8	47,2 13.832,0	26,8 13.996,2	54,3 5.711,7
Кредиты промышл.	61,7 222.007	58,2 54.165,7	38,1 38.112,4	11,4 3.327,3	17,3 9.020,8	35,2 3.702,1
Авансы покупателей	0,7 2.569,0	6,6 6.077,7	2,9 2.944,2	13,6 3.978,2	8,1 4.254,2	6,7 709,6
Поставщики	4,0 14.079,4	7,4 6.898,1	10,4 10.387,2	26,7 7.824,1	21,9 11.431,3	2,9 308,3
Прочие кредиты	4,1 14.909,4	9,9 9.227,8	2,1 2.097,7	1,1 315,1	25,9 13.524,2	0,9 95,0
Итого	100% 359.566,2	100% 93.052,5	100% 100.091,3	100% 29.276,7	100% 52.236,7	100% 10.526,7
На 1/X—26 г.						
Банковские кредиты	20,9 83.885,5	21,5 28.006,6	45,6 50.616,9	51,8 30.287,3	25,9 17.053	26,2 5.611,2
Кредиты промышл.	72,6 291.492,7	59,7 77.566,8	38,2 50.070,1	15,9 9.269,1	31,7 20.853,8	45,5 9.726,6
Авансы покупателей	1,7 7,043,4	6,6 8.551,1	5,2 6.682	8,0 4.649,7	4,2 2.740,9	20,6 4.394,5
Поставщики	4,8 19.040,7	6,5 8.483,2	9,6 12.585,9	17,8 10.410,8	34,6 22.880,7	5,1 1.114,8
Прочие кредиторы	—	5,7 7.404,7	1,4 1.847,1	6,5 3.826,2	3,6 2 376,2	2,6 559,6
Итого	100% 401.472,3	100% 130.012,4	100% 130.802,0	100% 58.443,1	100% 65.854,6	100% 21.406,7

[1]) Заимствовано из книги „Материалы к пленуму Совета синдикатов". По Уралмету в графу задолженности промышленности на 1/X — 1926 г. Для удобства сравнения Маслосиндикат и Жирсиндикат на 1/X—1925 г.

1 октября 1925 г. и на 1 октября 1926 г. [1]).

Прода-силик.	Соле-синдик.	Махор-синдик.	Крахмал-патсинд.	Спич-синд.	Сельмаш.	Рыбсинд.	Всего.
ч а х			р у	б л	е й		
33,8	37,1	9,4	40,8	25,8	22,9	34,1	31,4
7.894,8	7.177,4	237,2	1.313,6	272,3	6.107,8	3.579,8	229.957,2
38,5	16,4	84,7	34,2	43,2	69,4	40,7	50,4
9.004,5	3.167,0	2.136,2	1.102,5	455,5	18.492,0	4.272,0	368.965,0
10,3	3,2	0,2	20,6	1,4	6,0	0,9	3,6
2.398,2	620,1	5,3	662,1	14,6	1.615,7	95,0	25.943,8
15,0	6,7	0,9	0,2	24,3	0,9	20,6	8,0
3.530,2	1.288,0	21,9	5,0	256,2	229,6	2.159,6	58.418,9
2,4	36,6	4,8	4,2	5,3	0,8	3,7	0,4
555,4	7.066,6	120,5	135,7	56,0	206,7	390,2	48.700,4
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
23.383,1	19.319,1	2.521,1	3.218,9	1.054,6	26.651,8	10.496,6	731.384,3
28,3	28,2	35,9	24,7	15,9	29,1	24,2	27,8
12.646,2	6.229,3	1.274,2	1.136,5	276,1	11.273,2	5.493,9	262.800,6
43,1	11,9	57,6	31,5	68,6	62,2	62,1	55,4
19.232,6	2.635,4	2.048,7	1.445,1	1.191,1	24.086,8	14.099,3	523.718,1
17,4	2,1	1,6	38,8	0,8	4,2	7,1	5,0
778,7	461,9	58,0	1.780,3	4,8	1.622,3	1.608,3	47.391,1
8,3	8,7	2,0	0,3	12,8	0,8	5,9	8,7
3.700,5	1.922,9	72,3	15,1	221,6	310,5	1.348,9	82.057,9
2,9	49,1	2,9	4,7	1,9	3,7	0,7	3,1
1.298,2	10.842,9	103,4	217,4	33,2	1.442,2	146,1	30.097,1
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
44.661,9	23.092,4	3.556,6	4.594,3	1.736,8	38.735,0	22.696,7	946.064,6

включена задолженность вновь организованному синдикату ВМС в размере 5.748 т. р. соединены в Масложирсиндикат.

„присоединяемого“ предприятия. „Концерн ВТС“, например, имеет более чем скромную финансовую базу.

Некоторые синдикаты уже давно развили свою финансовую деятельность. Черты банка для своих трестов уже давно приобрел Уралмет, как это констатировано в 1924 г. комиссией по обследованию синдикатов:

„Ни сбыт продукции трестов, ни заготовки не могли бы происходить бесперебойно в удобные сроки и с выгодой для трестов, если бы Уралмет не взял на себя роль банкира трестов. За весь истекший период тресты заинтересованы были в том, чтобы в соответствующий момент получать оборотные средства, нужные для производства (на заработную плату, ведение лесных заготовок и т. д.), а равно сырье, материалы, рабочее снабжение и прочие. Вместе с тем, они очень заинтересованы в том, чтобы заготовки были сделаны в свое время в удачной кон'юнктуре и продукция была бы препровождена на соответствующие склады, продана во время и т. д. Все это не могло бы иметь места, если бы не было источников кредита и если бы кредиты не проходили по единому каналу, форсированные в момент затрат на производство и сдерживаемые в момент закупок синдикатом для трестов. Синдикат мог это осуществить, концентрируя у себя все средства, полученные по кредитам банков и НКФ, по выручкам за продукцию и передвигая накопляемые суммы либо в Правления трестов, либо контрагентам по снабжению, либо на кредитные погашения. Это Уралмет и делал. Он мог это делать с пользой для трестов или во вред им, задерживая у себя средства и тормозя производство. Обозрение финансовых операций синдиката показывает, однако, что от продвижения суммы по каналам, ведущим из синдиката и к нему, тресты только выиграли, будучи обеспечены оборотными средствами во всех видах в самые нужные моменты“.

Аналогичные моменты были отмечены той же комиссией по обследованию синдикатов в деятельности металлосиндиката ЦР.

В последнее время на эту систему начинает переходить ВКС. Так, Синдикат намерен по особому договору с Госбанком осуществлять заготовку целиком на средства банка, получая от последнего целевую ссуду. Тресты же в этом случае будут оплачивать сырье равными частями по $^1/_{12}$ каждый месяц, что должно будет способствовать ослаблению их финансового напряжения [1]).

Выше мы привели ряд примеров централизации кредитования и финансирования промышленности в синдикатах. Мы считаем, что будущее—за этими формами финансо-

[1]) Та же система принята в отношении хлопка в ВТС.

вого хозяйства промышленности. Практика, однако, дает на-ряду с положительными фактами этого рода также многочисленные противоположные примеры. Прежде всего тревожным является то обстоятельство, что в 1925/26 году (за 1926/27 г. мы не располагаем соответствующими данными), в противоположность предшествующим годам, роль банковского кредита в 7-ми синдикатах существенно снизилась, а промышленных кредитов возросла (см. табл. на стр. 212-213). В таком об'еме это не об'ясняется банковской рестрикцией. С другой стороны, такой крупный синдикат, как ВМС принужден обращаться в Ц. Комиссию по рационализации торговли при СТО с жалобами на то, что Госбанк кредитует попрежнему преимущественно тресты, но не синдикат. То же явление отмечается даже в нескольких синдикатах, связанных с с.-х. сырьевыми заготовками.

Нужно пожелать, чтобы опыт финансовой организации промышленности в синдикатах был бы детально изучен в ближайшее время, а вопрос о постепенной централизации кредитования и финансирования промышленности через синдикаты (и его формы) подвергся бы принципиальному положительному решению в органах, регулирующих промышленность, и в комитете банков.

7. Взаимоотношения с трестами.

Нам предстоит коснуться вопроса о взаимоотношениях между синдикатами и трестами. После всего изложенного вопрос об их взаимоотношениях не должен представляться сложным. Принципиальная часть вопроса выяснена в частности во второй части книги в разделе о принципе добровольности в советском синдицировании и его ограничительном толковании. Выставленное в 1923 г. противниками синдикатов утверждение, что интересы синдикатов и трестов противоположны по существу и что этим об'ясняются конфликты между ними [1])— абсолютно неправильно. Синдикаты не обособленная, самодовлеющая торговая организация, как это ясно теперь, после всего изложенного, а форма организации самой промышленности (в первую очередь, имеющая целью регулирование сбыта изделий), непосредственно соответствующая, с одной стороны, нуждам действующих на хозрасчете трестов, а, с другой стороны, всему строению хозяйства переходного периода. Поэтому сущая нелепость говорить о противоположных интересах трестов и синдикатов.

Тем не менее, синдикатская практика действительно пестрит разнообразными конфликтами с входящими в со-

[1]) Нельзя к тому же не указать на отсутствие логики в заявлениях противников синдикатов. Сборник РКИ выставляет одновременно два обвинения против синдикатов, противоречащие друг другу: 1) что синдикаты помогли трестам (вообще промышленности) вести политику высоких прибылей и 2) что интересы синдикатов противоположны интересам трестов.

став синдикатов трестами, и замалчивать этот факт, конечно, не следует.

Всякая организационная ломка вызывает стихийный протест—противодействие консервативных форм. Переход ряда функций трестов к синдикатам, происходивший в тот период, когда не изгладилось еще недоверие „мест" к „центру", будучи экономически целесообразным и выгодным для самих трестов, не мог проходить в каждом из них вполне безболезненно. В этом одна из об'ективных причин конфликтов между синдикатами и трестами.

Другая об'ективная причина—тяжелое финансовое положение промышленности. Выделение средств для синдикатов происходило медленно, тресты шли на него, неохотно расставаясь с каждой частью своих капиталов. Недостаток средств, в свою очередь, толкал синдикаты к пополнению средств любым путем и в отдельных случаях за счет прибылей трестов.

Третьей причиной конфликтов—и ее игнорировать также невозможно—являются ошибки, допущенные в работе самими синдикатами или трестами. В этом вопросе у нас существует какая-то не вполне оправдываемая положением вещей неясность. Широко распространен вид фатализма, который почему-то считается „научно" обоснованным: если какое-либо отдельное предприятие (синдикат) плохо работает и не развивается—это принимается за признак его экономической ненужности, несоответствия экономике хозяйства. При этом игнорируется то обстоятельство, что работа этого предприятия направлялась определенными людьми и находилась под воздействием других предприятий и госрегулирующих органов, в деятельности и политике которых могли быть сначала допущены, а потом и исправлены существенные ошибки. Отрицать, что развитие деятельности того или иного синдиката не зависит от подбора работников в нем и от вытекающих отсюда, часто основанных на персональных отношениях, взаимоотношениях с трестами, конечно, не приходится. Зависимость эта в каждом отдельном случае велика (хотя, конечно, подбором работников нельзя было бы об'яснить нежизнеспособность целой категории предприятий; мы же констатировали выше общую устойчивость синдикатских организаций и прогрессивный их рост, обгоняющий рост производства).

Самые факты конфликтов между синдикатами и трестами хорошо известны, т. к. неоднократно опубликовывались. Не пытаясь охватить и проанализировать даже важнейшие из этих конфликтов, мы остановимся на некоторых поводах для конфликтов, на которых постараемся уяснить и их природу.

В самом начале деятельности синдикатов их торговые операции велись на условиях комиссионной продажи продукции трестов без всяких ограничений. Мы указывали уже выше, что как раз в этот период синдикаты вели экстенсивную торговую политику и, в погоне за идеальными условиями, задерживали подолгу реализацию переданных им комиссионных товаров. Это, конечно, было чрезвычайно невыгодно для трестов, которые резко критиковали в соответствующих случаях медленный товарооборот в синдикатах. Выход отсюда был скоро найден и притом правильный: синдикаты, забирая товар для реализации и получая большей частью „комиссионный" процент с вырученной цены, обязывались по договорам оплатой товара по номинальным синдикатским ценам к определенному сроку, вне зависимости от того реализован ли товар. К этому прибавилось вскоре частичное авансирование трестов со стороны синдиката за забираемый товар. Сборник „Синдикаты" сообщает следующие данные о способах расчета синдикатов с трестами за продукцию в 1924 г. Из 15 синдикатов только нефтяной синдикат реализует всю продукцию трестов, при чем передача продукции производится на особых условиях, в порядке обязательности. Пять синдикатов (Текстильный, Уралмет, Металлосиндикат, Расмасло и Жировой) проводят реализацию на комиссионных началах, однако, некоторые с выдачей авансов и векселей в обеспечение; три синдиката (Соляной, Продасиликат и Табачный)—на началах твердой покупки или с выдачей полного расчета до продажи товаров; пять синдикатов (Сельмаш, Кожсиндикат, Швейный, Махорочный, Спичечный)—на началах смешанных.

Организующийся (в 1927 г.) Машиносиндикат намерен рассчитываться с трестами трояко рода способами: 1) закупкой по твердому счету; 2) смешанными счетами, при котором товар находится определенный срок на комиссии и по истечении заранее оговоренного срока переходит на твердый счет и 3) на коммиссионных началах в отношении товаров неопределенной рыночной скорости оборота. Нефтесиндикат рассчитывается с трестами окончательно только к концу года по балансу, при чем цены оговариваются заранее, а прибыли и убытки относятся за счет синдиката. По внешне-торговым операциям в этом синдикате вся выручка поступает трестам; синдикат получает в свою пользу только стоимость понесенных расходов.

В свое время в сборнике „Синдикаты" и в ряде других изданий (журн. „Синдикат", „Эк. Жизнь") Н. Г. Шкляр поднял существенный вопрос: своеобразные сделки синдиката с трестами до сих пор не получили юридического оформления, как сделки sui generis, между тем их нельзя уложить ни в форму купли-продажи, ни в форму торговой

комиссии. На практике синдикаты стремились до последнего времени все свои сделки облекать в форму комиссии, руководствуясь налоговыми соображениями.

Здесь важны не одни налоговые соображения. Действительно экономическое содержание договоров синдикатов с трестами на реализацию продукции имеет своеобразные черты. Синдикат, как правило, имеет незначительный собственный капитал. Поэтому, заключая „твердый" договор с трестом, синдикат не может брать на себя элиминирование значительных колебаний кон'юнктуры; если меняется кон'юнктура и покупатели изменяют к худшему условия платежа, то на собрании уполномоченных или другим путем трестам приходится изменять в неблагоприятную для себя сторону условия расчета с синдикатом. Нужно сказать, что особая природа синдикатского договора хотя и не нашла отражения ни в каких нормах права, получила все же признание со стороны арбитражных комиссий. В частности, Арбитражная комиссия ВСНХ СССР создала несколько важных прецедентов в этой области, возложив на синдицированные тресты материальные последствия, вытекавшие из неисполнения третьими лицами (поставщиками) договора с синдикатом. С другой стороны, в практике синдикатов нередки случаи, когда синдикат, обладая свободными средствами вследствие благоприятного поворота кон'юнктуры, усиливает трестам авансы, производит досрочные платежи. Синдикату не имеет смысла накапливать у себя значительные денежные резервы, но и тресты из-за об'ективной перемены рыночной ситуации никогда не согласятся взрывать синдикат, пред'являть его векселя к протесту и т. п.

Большая часть русских и заграничных капиталистических синдикатов работает на условиях комиссионного договора. Если у нас очень скоро развилась операция покупки товаров синдикатами за твердый счет, то причины этого явления нужно искать в следующем: 1) в особом характере наших гострестов, которые, имея у себя в портфеле векселя и др. обязательства, даже в случае их просрочки будут сочетать свои действия с общегосударственными интересами, тогда как за границей индивидуальные интересы одного участника синдиката могут быстро привести к взрыву синдиката; 2) торгующие синдикаты за границей обычно реализуют 100% продукции; в наших же условиях синдикаты долгое время торговали параллельно с трестами, а условия твердой покупки служили стимулом к ускорению оборота в синдикатах; 3) обстановка товарного голода с одной стороны и элементы плановости рынка (больше всего предварительные заказы и гендоговоры) обеспечивают синдикатам СССР большую возможность точно фиксировать свой финансовый план и обязательства перед трестами.

Все эти моменты, и в особенности развитие системы предварительных заказов, заставляют думать, что господствующей системой расчета во взаимоотношениях с трестами будет попрежнему покупка за твердый счет, однако с учетом особенностей синдикатского договора. При этом вексельная эмиссия синдикатов будет иметь, очевидно, дальнейшую тенденцию к сокращению, а расчеты по открытым счетам (по сбыту и снабжению) получат дальнейшее развитие. Все это не изменит природы взаимоотношений с трестами, они сохранят черты особого синдикатского договора, тем более, что и природа прибыли в синдикатах своеобразна, как мы и указывали раньше.

За последнее время в целом ряде синдикатов начинает утверждаться система заказов. Предварительные заказы ВКС охватывают около 80% всего закупочного плана синдиката по кожтоварам и почти 100%—по обуви. Заказы даются на товары определенного ассортимента и качества в соответствии с потребностями рынка и, в частности, с характером прилегающих к трестам-производителям районов. Систему заказов осуществлял также Уралмет; к ней приближается теперь ВТС и некоторые другие синдикаты.

Но в прошлом при неполной централизации оборотов в синдикатах, в случае при некоторой заминки в коммерческих операциях синдикатов, характер их расчетов с трестами способен был порождать конфликты с трестами.

Другой повод для конфликтов—это имевшее место при организации стремление синдикатов, в виду недостатка средств, усиливать свои прибыли за счет трестов. Наиболее наивный характер это стремление синдикатов имело при отстаивании в свою пользу высоких комиссионных процентов (10, 15 и даже 20) с продажной цены. Такого рода политика подрывала почву под синдикатами: трестам делалось значительно выгоднее реализовать продукцию через др. контрагентов, а синдикаты лишались стимула к сокращению своих накладных расходов. Эта ошибка очень скоро была осознана синдикатами, и комиссионный процент значительно снизился, достигнув во многих случаях минимальных размеров.

Однако, то же стремление проявилось в другой форме. Заключая твердые сделки на покупку товаров у трестов, синдикаты оплачивали их по синд. цене времени заключения сделки и, наоборот—реализовали их по повышенной цене (в 1922/23 г. цены непрерывно росли). Таким образом, в части продукции, реализуемой через синдикаты, тресты не участвовали в выгодах, проистекающих от повышенной конъюнктуры. Это явление было широко распространено в период повышения цен. К нему, однако, должен быть особенный подход. Следует исходить из того непреложного

факта, что средства, перешедшие от трестов к синдикатам, не уходят из промышленности, а, наоборот, остаются в промышленности и, подчас, используются лучше, чем если бы они находились в трестах. Для осуществления своего предназначения—осуществления сбыта—синдикаты должны были тем или иным способом накопить капиталы. Если повышенные прибыли отчислялись в пользу синдикатов (такова фактическая сторона дела), то это, пожалуй, наиболее правильная и легкая форма накопления капиталов в промышленности, т. к. она как-будто не влияет на уменьшение общей реализации товаров. Однако, на практике это явление принимало, подчас, уродливые формы. Синдикаты ставили себя по отношению к трестам в положение недостаточно выгодных контрагентов. Еще до окончания повышательной конъюнктуры некоторые синдикаты, в результате требований трестов и их недовольства (последнее выражалось, между прочим, в неохотной сдаче продукции синдикатам), стали смягчать свою практику в этом отношении. В новых договорах обусловливалось в каких-либо формах участие треста в выгодах от повышения синдикатской цены. В отдельных случаях (напр. Спич. синдикат) синдикат поступался частью полученных им прибылей от совершенных уже операций в пользу трестов. Впоследствии проблема прибылей синдикатов потеряла всякую остроту.

Естественно, что в случаях, когда тресты были административным порядком обязаны к сдаче продукции синдикату, исправление таких ошибок замедлялось, а сами ошибки принимали грандиозные размеры. Так, например, Соляной синдикат „по собственному признанию не доплатил трестам в 1922 г., вследствие перевалютирования сумм платежей и затягивания расчетов, сумму, равную по стоимости 10,3 м. п. соли из 22 м. пуд. полученных от трестов". [1])

Укажем еще на характерный пример Табачного синдиката, конфликт которого с трестами возник на своеобразной почве. Этот Синдикат, не имея средств для организации в большом масштабе своей торговли и не проведя никакого районирования в сбыте, стал в положение дополнительного конкурента на рынке табачных изделий, присоединившись к уже конкурирующим между собой организациям. В результате такой организационной неувязки, Синдикат вступил в продолжительный конфликт со всеми трестами и не сумел наладить торговой деятельности по сбыту.

Весьма распространенной причиной для возникновения конфликтов с отдельными трестами является ущемление синдикатами в своей деятельности интересов трестов, предоставление некоторым из них каких-либо специальных

[1]) Из заключения комиссии по пересмотру синдикатов. Из этих 10 м. п. Солесиндикат сам потерял при расчетах с НКПродом $^3/_4$ суммы.

льгот и т. д. В определенных случаях, в случаях, напр., с технически-отсталыми трестами, такое диференцированное отношение к трестам вполне нормально и целесообразно. В других случаях, напр., при районировании при распределении забора продукции у трестов и т. п., легко могут быть прямые ошибки синдиката, неправильное, тормозящее развитию здоровых производств, распределение районов и пр. Частично эти ошибки (каждый раз новые) неизбежны в текущей работе синдикатов.

Эти ошибки могли бы быть быстро исправленными и не иметь серьезных и длительных последствий (как то, иной раз, имело место), если бы государственные регулирующие органы, определяющие политику синдикатов и трестов, проявляли всегда нужную активность, хотя бы по отношению к уже возникшим конфликтам с тем, чтобы они были разрешены без потрясений производства и торговли.

Основная группа конфликтов первых трех лет синдикатского движения связана с особыми местническими тенденциями, которые развивались на Украине (Укрмахортрест, Уксельмаш) и в Ленинграде (Ленинградтекстиль, Спичечный, Табачный) [1]) со стороны крупных трестов, которые часто без достаточных экономических оснований противодействовали синдицированию.

Следует еще остановиться на вопросе о методе разрешения конфликтов внутри синдиката. Обычно, большинство конфликтов, не разрешенных между трестом и синдикатом, поступает на рассмотрение очередного собрания уполномоченных от трестов. В практике синдикатов установилось правило весьма частых созывов собраний уполномоченных, так что технических затруднений этот метод разрешения конфликтов не вызывает. Однако, по существу, собрание уполномоченных часто не может добиться фактического улажения конфликта. Мелкие конфликты, так или иначе, разрешаются в процессе практической работы, но в отношении более крупных конфликтов эта система оказывается подчас недействительной. Тогда выступают два следующих метода разрешения конфликтов: передача конфликта на разрешение ВСНХ и экономические репрессии против недисциплинированного члена синдиката. Первый метод долгое время наталкивался на нежелание органов ВСНХ давать твердые директивы по конкретным вопросам синдикатской практики отдельным организациям. Наконец, второй метод борьбы с недисциплинированными членами синдиката—экономические репрессии—представляется с народ-

[1]) Мы можем отметить, что то же лицо, которое возглавляло Ленинградский (Новгородский) Спичечный трест во время острого его конфликта со Спичечным синдикатом, возглавляло позже Табачный трест, непожелавший войти в новый синдикат.

но-хозяйственной точки зрения наиболее опасным. Экономическая борьба синдиката и всех трестов против одного недисциплинированного члена может легко принести существенные убытки обоим сторонам. Очевидно, что сначала должны быть использованы все остальные методы, улаживающие конфликт. Между прочим, в числе мер экономического воздействия на недисциплинированных членов синдиката уже давно дискуссируется создание т. н. штрафного капитала. Эта мера широко практикуется в капиталистических картелях, у нас же, несмотря на соответствующие принципиальные постановления (напр., в Спичечном синдикате), насколько нам известно, нигде не применялась. По нашему мнению, такая мера, несмотря на эффективность ее применения, для нас вряд ли приемлема, так как противоречит основам нашего законодательства. Таким образом, наиболее целесообразным методом разрешения затяжных серьезных конфликтов, которые могут существенно ухудшить положение отдельных членов синдиката или затруднить работу синдикатского органа, является метод разрешения этих конфликтов регулирующим промышленность органом—ВСНХ, м. б. с участием заинтересованных сторон (третейский суд с арбитром—представителем ВСНХ).

В общем, все эти и им подобные предпосылки для создания конфликтов между синдикатами и трестами обладают, как мы видели, одним счастливым качеством: они сравнительно легко устранимы (при правильном направлении синдикатской политики и поддержке регулирующих органов) и не угрожают самому существу синдицирования.

Переходим к последнему вопросу, который нам следует осветить примерами синдикатской деятельности — вопросу о взаимоотношениях синдикатов с государственными регулирующими органами, в первую очередь с ВСНХ.

8. Взаимоотношения синдикатов с регулирующими органами.

Всякий, даже поверхностный анализ природы НЭП'а, как системы организации хозяйства, доказывает неизбежный плановый характер государственного воздействия на промышленность и товарооборот. Синдикаты, как особенно мощные хозяйственные организации, непосредственно хозяйствующие и регулирующие промышленность и товарооборот, должны, в первую очередь, подвергнуться государственному воздействию и осуществлять в своей деятельности государственные директивы. Мы указывали уже неоднократно на то, что на практике государственные регулирующие органы далеко не всегда обеспечивали фактическое руководство работой синдикатов, вначале в связи с об'ективными препятствиями к госрегулированию, которые имели место при укреплении начал НЭП'а, впоследствии, однако, уже благодаря неправильному уклону их деятельности; в это время

задачи жесткого урегулирования промышленности не были поставлены достаточно отчетливо в самом ВСНХ.

Вспомним об уклоне синдикатов в сторону политики высоких цен накануне кризиса 1923 года. То обстоятельство, что проблема „ножниц“ была поставлена в порядок дня уже весной 1923 г. и что тем не менее вакханалия с ценами продолжалась вплоть до сентября месяца, само по себе показывает, что ВСНХ не руководил деятельностью синдикатов. Выше мы приводили также ряд аналогичных примеров из области калькуляционного дела.

Недостаток активной политики ВСНХ в отношении синдикатов не только способствовал подчас проведению синдикатами неправильной торговой политики, но также отражался на замедленном темпе роста синдицирования. Не может быть речи о формировании административными мерами процесса синдицирования в первых стадиях его развития, но все же последовательное создание условий благоприятствования синдицированию, а в некоторых случаях и административное вмешательство в ход процесса синдицирования на всех стадиях развития нашего хозяйства, является неизбежным и желательным.

Прежде всего это относится к позиции ВСНХ в возникавших конфликтах. Возникавшие между синдикатами и трестами конфликты, грозившие самому институту синдицирования, не разрешались госрегулирующими органами (которые, ведь, могли не только сыграть роль об'ективного судьи, но и устранить самые причины конфликтов), а предоставлялись разрешению путем „свободной игры интересов“. Этот термин капиталистического хозяйства приходилось применять к позиции ВСНХ в отношении конфликтов в синдицированных отраслях промышленности в 1923 и 1924 г.г., несмотря на то, что все содержание этого принципа совершенно не соответствует природе нашего хозяйства. В этой своей позиции ВСНХ опирался на принцип добровольности при об'единении в синдикаты, в основном, как мы уже указывали, вполне соответствующий хозяйственной обстановке, но при догматическом его проведении в жизнь противоречащий нуждам советского хозяйства.

К каким последствиям приводила эта политика и какие формы она принимала видно хотя бы из соответствующих примеров в спичечной промышленности, в сельско-хозяйственном машиностроении, в табачной промышленности, в которых ничем не сдерживаемая самостоятельность трестов при разрешении конфликтов принесла несомненный ущерб промышленности, что теперь общепризнано.

Особенно характерен в этом отношении пример в спичечной промышленности, т. к. здесь имеется ряд постано-

влений самого ВСНХ и, между прочим, таких, которые признают допущенную ошибку.

В докладной записке Комиссии ВСНХ по пересмотру трестов, высказавшейся за ликвидацию синдиката „при создавшихся условиях", мы читаем следующее признание: „Комиссия считает, что борьба, продолжавшаяся и после собрания уполномоченных между С.-З. трестом и синдикатом—есть, в действительности, конкуренция между двумя торгующими организациями: „Новтресторгом" (пайторг), которому С.-З. трест на основании генерального договора передал реализацию всей продукции, и синдикатом. С.-З. трест не имеет собственного торгового аппарата, сам не приходит в соприкосновение с рынком, рынка не изучает и не знает, а передает продукцию торговой организации, которая торгует не только спичками, а целым рядом других товаров".

Во имя интересов своего торгового контрагентства С.-З. трест порвал с синдикатом и, не об'являя расторгнутыми синдикатские договоры, начал конкурентную торговлю в различных районах. С.-З. трест не только не проявлял инициативы к передаче конфликта о районах на разрешение ВСНХ, но и прямо уклонялся от какого-либо третейского разрешения спорных вопросов, даже более мелких, предпочитая разрешать их любыми формами конкуренции. Между тем, условия существования синдиката в спичечной промышленности таковы, что синдикат не может плодотворно существовать при автономии и конкуренции одного из крупнейших трестов—Северо-Западного или Полесского.

В № 10 „Вестника Торговли и Промышленности" в статье о восстановлении Спичечного синдиката, излагающей позицию работников синдиката, мы читаем следующее: „Во всем конфликте спичечной промышленности ВСНХ и его органы не только не проявляли инициативы и активности, но фактически отказывались от всякого участия в его разрешении. Тресты (и синдикат) неоднократно обращались в ВСНХ с просьбой вмешаться в конфликт, распределить районы по усмотрению авторитетной комиссии, сменить правление синдиката, поскольку оно неправильным уклоном своей деятельности виновно в конфликте и проч., но одновременно принять меры к сохранению синдицирования в спичечной промышленности. ВСНХ и его органы ограничивались вместо конкретных мероприятий резолюциями принципиального свойства, где вновь признавалась необходимость существования синдиката для всей спичечной промышленности в том числе и для С.-З. треста. При этом ВСНХ не противодействовал никаким практическим мероприятиям самих трестов, постепенно соглашаясь на лишение синдиката торговых функций, и затем на самую ликвидацию его. Между тем, авторитетное вмешательство ВСНХ в любой

стадии конфликта могло бы прекратить конфликт, вырвать с корнем причины его и в результате—укрепить синдикат".

Результаты этой политики получили об'ективную оценку в дальнейших постановлениях органов ВСНХ: 13 февраля 1924 года состоялось постановление президиума ВСНХ СССР о ликвидации Спичечного синдиката. Еще не закончилась работа ликвидационной комиссии, как в августе месяце коллегия ЭУ ВСНХ РСФСР „единогласно высказалась за необходимость восстановления Синдиката спичечной промышленности с торговыми функциями". Вслед за этим Президиум ВСНХ РСФСР санкционировал точку зрения ЭУ, при чем высказался за обязательное вхождение спичечных трестов РСФСР в состав вновь организуемого Синдиката. Наконец, в декабре м-це 1924 г. Синдикат был возрожден. Сопоставление этих двух постановлений высших регулирующих промышленность органов об'ективно указывает на допущенную одним из этих постановлений ошибку. В самом деле, могла ли быть целесообразна ликвидация крупной Всероссийской (собственно Всесоюзной) торговой и регулирующей организации, если через несколько месяцев она возрождается вновь по инициативе того же органа? Об'ективно постановление ВСНХ РСФСР о восстановлении лишь недавно ликвидированного синдиката является признанием допущенной ранее ошибки, тем более, что на протяжении пяти месяцев, отделяющих одно решение ВСНХ от другого, в его решении нельзя отметить ничего принципиально нового в обстановке, в которой приходится работать советской спичечной промышленности.

Аналогичный факт можно отметить в отношении синдиката Сельмаш. Внесение единства в систему кредитования промышленности с.-х. машиностроения и снабжения населения ее продукцией чрезвычайно важно для государства. Тем не менее, ВСНХ допустил (а УСНХ одобрил) в 1924 г. разрушение единства промышленности. Один из крупнейших трестов — Укрсельмаштрест—вышел из синдиката. Уже в августе 1924 г. вред этого сепаратизма в с.-х. машиностроении получил признание Президиума ВСНХ СССР, „постановлением которого синдикат Сельмаш был признан органом, регулирущим и ведущим реализацию продукции всех трестов и предприятий с.-х. машиностроения СССР. Постановление это разрешило один из наиболее острых вопросов машиноснабжения, а именно вопрос об обратном вхождении в синдикат Укртрестсельмаш, реализация продукции которого, за исключением части, необходимой для снабжения Украины (около 35%), снова переходит, таким образом, к синдикату" [1].

[1]) „Вестник Торговли и Промышленности" № 10 за 1924

На этих примерах мы убеждаемся не только в том, насколько ошибочна была тактика пассивности ВСНХ в конфликтах в промышленности, но и в том, что в последующий период, в соответствии с общим укреплением плановой работы ВСНХ, эта тактика была заменена другой, более правильной политикой активного регулирования промышленности.

То же относится к вопросу об об'еме синдицирования в различных отраслях промышленности. Об'ем синдицирования можно рассматривать с двух точек зрения: 1) со стороны вступления в синдикат определенного круга предприятий и 2) со стороны осуществления синдицированными предприятиями через синдикат определенного процента своих сбытовых или снабженческих функций.

Возьмем пример в практике не раз встречавшийся. При определенных условиях синдицирование какой-либо отрасли промышленности может явиться условием ее оздоровления, а также условием осуществления планового воздействия на производство и рынок. Самое синдицирование имеет смысл лишь постольку, поскольку им охватываются все крупнейшие производственные единицы. Если, между тем, один из таких крупных трестов отказывается от вступления в синдикат, может ли ВСНХ мириться с продолжающейся дезорганизацией этой отрасли? Естественно, что это противоречило бы самому смыслу планового хозяйства.

И действительно, еще в период политики „свободной игры интересов" ВСНХ несколько раз давал прямой приказ тресту войти в синдикат. Это имело, например, место в отношении Вятского треста о вхождении в Спичечный синдикат и Укрсельмаша о вхождении в синдикат Сельмаш.

Позднее факты этого рода участились, что мы считаем вполне естественным, поскольку положительная роль синдицирования была уже проверена длительным опытом. Имеется ряд решений ВСНХ в направлении к усилению об'ема синдицирования промышленности. В связи с деятельностью комиссии по рационализации торговли участились постановления о повышении процента синдицирования ряда отраслей промышленности.

Сложнее вопрос о прямом вмешательстве ВСНХ в ход об'единения оперативных функций промышленности в синдикатах.

Комиссия по рационализации торговли вынесла ряд решений об усилении сбыта продукции через синдикат, доведении до 100% сдачи продукции синдикату в тех случаях, когда синдикат уже ранее достиг охвата значительного процента продукции и т. д. Одним из стимулов к директиве о 100% сдаче продукции синдикатам является переход к системе предварительных заказов, требующей превращения

синдиката в единый торгующий центр каждой отрасли промышленности.

В этой области крайне опасно перейти за определенную грань и создать для синдиката тепличную обстановку его работы, а тем более возложить на него задачи, которые он вовсе не сможет выполнить. Конечно, и здесь регулирующие органы должны иметь возможность исправлять и усиливать в нужных случаях темп синдицирования сбыта как в целом по всей отрасли, так и в отношении отдельных трестов. Но практика в этом направлении дает за последнее время множество примеров, заставляющих нередко опасаться не вышло ли административное воздействие на процесс синдицирования за пределы экономической целесообразности и не создает ли оно ненормальные условия для работы некоторых синдикатов.

Все эти моменты, относящиеся к правам регулирующих органов в отношении синдикатов и подвергающихся синдицированию трестов в части воздействия на об'ем синдицирования, на вступление и выход трестов, и синдикатов, на характер взаимоотношений синдикатов с трестами (например, система предварительного заказа), на торговую и регулирующую политику синдиката и в некоторых случаях на распределение „недостаточной" продукции, должны получить наиболее полное выражение в декрете о синдикатах. Содержание внесенного в правительственные органы и согласованного в первой инстанции проекта декрета не отвечает ни существующему положению вещей в области синдицирования, ни тем более развивающимся тенденциям.

В заключение нужно остановиться еще на двух вопросах из области взаимоотношений синдикатов с регулирующими органами. Как следует разрешать вопрос о подчиненности синдикатов? Этот вопрос распадается на две части, каждая из которых имеет свою историю. Это вопрос о ведомственном и республиканском подчинениях синдикатов. Первый из этих вопросов имеет уже исторический интерес: спор между ВСНХ и Наркомторгом за непосредственное руководство синдикатами сейчас, при новых своеобразных чертах советской синдикатской системы, не имеет уже актуального характера. Синдикаты не являются организациями торгового капитала, как это мы неоднократно указывали. Они не могут быть оторваны от промышленности. Они проделывают очевидную для каждого эволюцию в сторону еще большего органического врастания в промышленность. Система производственного и торгового прейскуранта, монополизация сбыта, система предварительных заказов, централизация финансового хозяйства промышленности в синдикатах—все эти новые моменты в синдикатском движении все больше превращают синдикаты в органическую часть

промышленной системы. Естественно, что и руководство синдикатами не может подлежать компентенции никакого другого органа, как органа, который руководит промышленностью—ВСНХ.

Так как синдикаты имеют в настоящее время огромное влияние на промышленные предприятия или об'единения, то естественно, что отраслевой план промышленности не может в дальнейшем (а такова была практика прошлых лет) рассматриваться без плана соответствующего синдиката. Включение синдикатов в единые годовые и перспективные планы соответствующих отраслей промышленности вытекает из завоеванных уже синдикатами позиций и явится фактором укрепления планирования народного хозяйства.

Сравнительно недавно, с усилением компетенции республиканских органов, возник вопрос о подчинении части синдикатов ВСНХ республик. В сущности — это сколок с большой и принципиально важной проблемы, дебатировавшейся при организации синдикатов о целесообразности существования районных синдикатов. Та проблема была разрешена отрицательно для судьбы районных синдикатов в Союзе; практика подтвердила этот спор: единственные два районных синдиката (Уралмет и Металлосиндикат ЦР) [1] в 1927 г. были заменены синдикатами союзного типа, построенными по принципу специализации (Всесоюзный Металлургический синдикат, Всесоюзный Машиносиндикат, организующийся Синдикат цветных металлов). Те же мотивы должны были бы определить решение вопроса о подчиненности синдикатов республиканским ВСНХ. Даже в том случае, когда синдикат об'единяет предприятия только одной республики, его задачей является охват рынка всей страны. Его регулирующее значение весьма велико для всего хозяйства Союза. Но за редкими исключениями синдикат об'единяет предприятия различных республик, в силу чего он во всяком случае должен быть подведомственен органу, об'единяющему республиканские предприятия, в данном случае ВСНХ СССР. Раздробление синдиката во всяком случае недопустимо.

К сожалению, ВСНХ СССР сам стал на другую точку зрения; по указанию В. В. Куйбышева синдикаты Крахмалопаточный, Жировой и Лесной были переданы в подчинение ВСНХ РСФСР. Но очень скоро практика показала необходимость возврата к старым условиям работы. Так, например, РКИ РСФСР в результате обследования Лесного синдиката поручила ВСНХ проведение ряда мер, как напр.: концентрацию в Лесосиндикате реализации продукции всей гос-

---

[1] Впрочем они отличались по характеру об'единяемой ими промышленности и кроме того были об'единены в „конвенции металлосиндикатов".

леспромышленности, ликвидацию контор украинских лесных организаций на Украине, введения единого прейскуранта и т. п.; осуществление этих мероприятий возможно лишь при условии, что Лесосиндикат будет признан организацией общесоюзного подчинения. Надо полагать, что в ближайшее время все синдикаты будут признаны общесоюзными организациями независимо от того, об'единяют ли они общесоюзные, республиканские или местные предприятия.

I. Охват синдицированием отдельных отраслей промышленности[1]).

(Процент продукции синдицированных трестов ко всей продукции соответствующей отрасли промышленности).

Отрасли промышленности	Годы.	Общая продукция госпромышленности.	В том числе синдицированная.	В %% к общей продукции.
		В тыс. рублей.		
Текстильная	1924—25	1.480.000	1.244.636	83,0
	1925—26	1.818.300	1.556.953	85,5
	1926—27	2.148.300	1.934.300	90,0
Кожевенная	1924—25	248.383	208.370	84,0
	1925—26	296.500	234.590	79,5
	1926—27	335.400	293.891	87,5
Металлическая	1925—26	906.000	400.000	44,0
	1926—27	1.160.000	900.000	77,5
Стекольная	1924—25	53.198	39.458	74,0
	1925—26	79.555	70.207	88,2
	1926—27	112.900	87.750	80,0
Фарфоро-фаянсовая	1924—25	24.977	23.977	96,0
	1925—26	33.216	32.531	97,6
	1926—27	43.300	39.700	98,0
Нефтяная	1924—25	251.390	248.548	98,7
	1925—26	347.000	347.000	100
	1926—27	392.000	392.000	100
Соляная	1924—25	32.000	29.000	91,0
	1925—26	38.200	38.200	100
	1926—27	38.800	38.800	100
Маслобойная	1924—25	84.675	47.434	56,0
	1925—26	99.300	74.720	75,3
	1926—27	101.900	84.692	82,5
Жировая и парфюмерно-косметич.	1925—26	77.600	34.484	44,4
	1926—27	110.500	53.712	48,5
Махорочная	1924—25	28.548	10.874	38,1
	1925—26	51.000	22.950	45,0
	1926—27	63.400	30.400	47,9
Спичечная	1924—25	35.000	32.835	93,8
	1925—26	48.400	41.589	85,9
	1926—27	51.800	48.251	93,1
Рыбная	1925—26	63.200	56.855	89,9
	1926—27	63.100	56.000	88,7

[1]) По данным Комиссии СТО по рационализации торгового аппарата.

II. Данные торгфинплана синдикатов на 1927/28 г.

1. Обороты синдикатов в тыс. рубл.

Наименование синдиката.	Общие обороты по всем операциям.			Обороты по реализации продукции.		
	1926/27 г.	1927/28 г.	В % % к 1926/27 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	В % % к 1927/28 г.
ВТС	2098,1	2614,0	124,6	1528,3	1922,9	125,8
ВМС	409,0	622,5	152,2	400,0	566,0	141,5
Машинотехнический	63,4	73,3	115,6	63,4	73,3	115,6
Металлосклад	41,0	80,1	195,3	41,0	80,1	195,3
Нефтесиндикат	392,5	445,2	113,4	384,5	437,5	113,8
ВКС	442,2	541,7	122,5	320,7	380,8	118,7
Продасиликат	82,8	118,7	143,4	73,0	110,1	150,9
Солесиндикат	32,3	25,3	78,3	31,0	24,0	77,3
Спичсиндикат	15,0	55,1	369,1	11,5	49,8	432,2
Махорсиндикат	33,7	53,8	156,8	22,9	37,1	162,1
Масложирсиндикат	82,5	176,2	213,5	61,0	133,7	219,2
Стройсиндикат	3,6	32,7	907,7	3,6	32,7	907,7
Химсиндикат	—	134,7	—	—	131,3	—
Консервсиндикат	7,1	12,5	176,9	3,6	7,5	209,6
Итого по всем синдикатам	3703,1	4984,7	134,6	2944,5	3986,9	135,4
Итого по сравнимым синдикатам (без химического)	3703,1	4850,1	131,0	2944,5	3855,5	130,9

2. Обороты синдикатов по снабжению промышленности (в тысяч. руб.).

Наименование синдиката.	В 1926/27 г.			В 1927/28 г.		
	Сел.-хоз. сырьем.	Разн. матер. и оборудов.	Итого.	Сел.-хоз. сырьем.	Разн. матер. и оборудов.	Итого.
Всего по 14 синдикатам	576,2	182,4	758,6	719,4	278,4	997,8
В том числе:						
ВТС	428,2	141,6	569,8	521,2	169,9	691,1
ВКС	121,5	—	121,5	149,9	10,9	160,8
Махорсиндикат	9,5	1,3	10,8	13,9	1,7	15,6
Мосложирсиндикат	17,0	4,5	21,5	34,3	8,2	42,5
ВМС	—	9,0	9,0	—	56,5	56,5

3. Остатки товаров у синдикатов (в тысяч. руб.).

	На 1/X 1926 г.	На 1/X 1927 г.	На 1/X 1928 г.	%% отношение 1927 к 1926 г.	%% отношение 1928 к 1926 г.	%% отношение 1928 к 1927 г.
По всем 14 синдикатам	293,6	316,6	323,1	107,8	110,0	102,1
По 13 сравним. синдикатам . . .	293,6	315,7	316,5	107,5	107,8	100,3

4. Рост задолженности банкам (в тысяч. руб.).

	На 1/X 1927 г.			На 1/X 1928 г.			Рост задолженности за год в %%.
	По торговым операциям.	По сырьевым операциям.	Итого.	По торговым операциям.	По сырьевым операциям.	Итого.	
По 14 синдикатам . . .	251,9	33,0	284,9	305,2	147,2	452,4	158,8
По 13 сравним. синдикатам	251,9	33,0	284,9	300,2	147,2	447,3	157,1

5. Коэффициенты изменения зависимых расходов в синдикатах на 1927/28 г. (в %%).

Наименование синдиката.	Снижение расходов в %%.
ВТС	19,6
ВКС	24,0
Продасиликат	19,1
Солесиндикат	20,1
Консервсиндикат	1,8
ВМС	32,4
Нефтесиндикат	3,7
Махорсиндикат	3,1
Масложирсиндикат	24,7

6. Изменение статей сводного баланса 14 синдикатов (в тысяч. руб.).

Актив.	На 1/X 1926 г.	На 1/X 1927 г.	На 1/X 1928 г.	Пассив.	На 1/X 1926 г.	На 1/X 1927 г.	На 1/X 1928 г.
Имущество . .	84,2	93,1	113,9	Паевой капитал	173,2	193,4	213,6
Денежные средства	53,3	31,2	35,7	Пр. капиталы и фонды . .	64,1	99,7	105,7
Ценные бумаги и проч. . . .	31,8	59,8	68,9	Займы, ссуды и кредиты .	231,1	267,6	437,8
Товарн. и матер. цен. . .	331,0	350,6	354,4	Кредиторы . .	369,8	529,7	483,1
Дебиторы . . .	653,8	845,7	1043,1	Векселя выданные	290,8	281,8	377,3
Результ. счета .	5,7	5,7	7,3	Результ. счета .	31,0	14,0	5,8
Баланс	1159,9	1386,1	1623,8	Баланс	1159,9	1386,1	1623,3

7. Торговый аппарат синдикатов в 1927/28 г.

Наименование синдиката.	Численность и состав торговой сети.
ВТС	35 отд.
ВМС	18 контор.
Машинотехнич. синдикат .	13 конт., 3 отдел., 21 склад и 11 магазинов.
Нефтесиндикат	20 райуправлен., 573 торг. пункта.
ВКС	33 краев. конт., 30 торг. баз, 640 заготов. пунктов.
Консервный	2 отдел., 1 скл. и 1 магаз.
Продасиликат	3 обл. конт., 10 отд. и 1 агентство.
Солесиндикат	1 конт., 7 скл. и 19 доверенных.
Спич. синдикат	7 агентств и уполномоченных.
Махорочн.	8 конт. и 1 уполн.
Масложирсиндикат	4 конт., 8 отд., 1 представ., 6 лабазов и 4 уполномоченных.

Примечание. По Спичечному и Машинотехническому синдикатам данные на 1/X 1927 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ.

Стр.

ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ 3
ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ 6
ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ 9

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Монополистические организации в капиталистическом строе

1. Причины возникновения капиталистических монополий . . . 11
2. Условия, содействующие возникновению монополий в отдельных производствах 15
3. Этапы монополистского движения и его военная и послевоенная фазы 22
4. Формы монополий, характер и об'ем регулирования промышленности монополиями 24
5. Картели и синдикаты, как формы концентрационного движения промышленного и финансового капитала 34
6. Буржуазная наука о монополиях 36
7. Народно-хозяйственное значение монополий 39

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Экономическая сущность советских синдикатов

1. Теория советских синдикатов в связи с общей теорией экономики переходной эпохи 45
2. Попытка доказать аналогию советских и капиталистических синдикатов 47
3. Плановость советского хозяйства и проблема конкуренции. . 49
4. Советские синдикаты, как об'екты регулирования и проводники государственного планового влияния на народное хозяйство. 53
5. Самостоятельная регулирующая роль синдикатов; организация рынка; рационализация торговли 62
6. Синдикаты—форма организации промышленности 68
7. Народно-хозяйственные цели деятельности советских синдикатов 77
8. Влияние синдикатов на производство 79
9. Принцип добровольности в советском синдицировании и его ограничительное толкование 86
10. Перспективы синдицирования промышленности в переходной период 91
11. Социально-политические отличия советских синдикатов от капиталистических монополий 94
12. Условия, способствующие процессу синдицирования 96

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ.

Важнейшие проблемы советской синдикатской практики

Стр.

1. Возникновение советских синдикатов 102
2. Развитие синдикатского движения в различных отраслях промышленности; разнообразие форм деятельности синдикатов. 113
3. Регулирующая роль синдикатов: 121
   а) Регулирование цен и калькуляционная проблема . . . 122
   б) Районирование сбыта 138
   в) Воздействие на производство 140
4. Торговая деятельность синдикатов по сбыту продукции трестов.
   а) Концентрация сбыта в синдикатах 146
   б) Первые шаги синдикатов в области торговли; децентрализация сбыта 154
   в) Торговый аппарат синдикатов 159
   г) Синдикаты и накопление товарных запасов 166
   д) Торговые расходы синдикатов 168
   е) Экспортные функции синдикатов 171
   ж) Синдикатская розница 174
   з) Взаимоотношения с кооперацией. Система предварительных заказов 179
   и) Синдикаты и внутрипромышленный оборот 188
5. Снабженческая работа синдикатов 191
6. Финансовые вопросы синдикатского движения 197
7. Взаимоотношения с трестами 215
8. Взаимоотношения синдикатов с регулирующими органами . . 222

Приложения:

I. Охват синдицированием отдельных отраслей промышленности. . 230
II. Данные торгфинплана синдикатов на 1927/28 г. 231

ИЗД-ВО НАРКОМТОРГА СССР и РСФСР

МОСКВА, Новая пл., 10, пом. 28. Тел. 2-96-75. Телегр. адрес: „ТОРГИЗ"

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРИЕМ ПОДПИСКИ НА 1928 год

I

НА ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ

Центральный орган Народного Комиссариата Внешней и Внутренней Торговли СССР и Торгпредств СССР за границей.

Ответственный редактор Ш. М. ДВОЛАЙЦКИЙ.

Журнал „СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ" освещает все текущие вопросы регулирования и организации внутреннего и внешнего товарооборота Союза и торговой практики: состояние рынков, движение цен и т. д. Большое внимание уделяется журналом товарообороту районов. Журнал обладает сетью корреспондентов во всех крупнейших торговых центрах Союза.

Экономика зарубежных стран, состояние мировых рынков и вопросы международной торговой политики освещаются специальными корреспондентами из крупнейших центров Западной Европы и Америки.

Подписная цена: на 12 мес.—18 р., на 6 мес.—9 р., на 3 мес.—4 р. 50 к. За границу — 22 р. Цена отдельного номера — 35 к.

II

НА ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСПОРЯЖЕНИЯ ПО ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛЕ

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В МЕСЯЦ

В **„Законодательстве и Административных Распоряжениях по Внешней и Внутренней Торговле"** помещаются все распоряжения, постановления и инструкции правительственных органов и наркомторгов СССР и РСФСР по организации и регулированию торговли.

Подписная цена: на 12 мес.—10 р., на 6 мес.—5 р., на 3 мес.—2 р. 50 к. За границу—14 р.

Подписку направлять по адресу: **Изд-во Наркомторга СССР и РСФСР** Москва, Новая площадь, 10, пом. 28.

Цена 2 р. 50 к. 32259

ИЗД-ВО НАРКОМТОРГА СССР И РСФСР

Москва, Новая пл., 10, к. Г, п. 28. Тел. 2-96-75. Телегр. адрес „ТОРГИЗ“

НОВЫЕ КНИГИ:

ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ СОЮЗА ССР ЗА 10 ЛЕТ

Сборник статей. Под редакцией Л. Б. Залкинда.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Б. Халатов. Система заготовок и распределения в период военного коммунизма.— **И. Клушанцев.** Торговая сеть СССР.— **Г. Попов.** Движение цен.—**И. Кофман.** Капиталы социалистического торгового сектора СССР.— **В. Лозинский.** Потребление промтоваров за 10 лет.— **И. Клушанцев.** Движение заготовок с.-х. продуктов и сырья.— **С. Ган.** Регулирование рынков с.-х. технического сырья.—**И. Коптев.** Основные моменты и итоги регулирования хлебооборота и хлебного рынка.— **Л. Залкинд.** Проблемы советского товарооборота.—**М. Л.** Регулирование рынка промтоваров.— **Н. Ломакин.** Развитие синдикатской системы в СССР. — **Е. Дунаевский.** Местная государственная торговля.— **Е. Дунаевский.** Акционерное общество. — **Ильин.** Потребительская кооперация.— **Дмитриевский** Сельско хозяйственная кооперация.— **Устюжанинов-Соколовский.** Частная торговля. — **В. Житомирский.** Проблема рационализации товарообращения. Стр. 296. Цена 3 руб. 10 коп.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СОЮЗА ССР ЗА 10 ЛЕТ

Сборник материалов. Под редакцией Д. И. Кутузова.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Политическое и экономическое значение внешней торговли.— Эволюция внешней торговли в ее связи с народн. хозяйством.— Хлебоэкспорт СССР за 1923—27 гг.— СССР в мировом товарообороте.— Торговые и экономические отношения СССР со странами Востока.— Организационные формы и регулирование внешней торговли.— Оперативные органы внешней торговли.— Накладные расходы по экспорту.— Финансирование внешней торговли.— Международная торгово-договорная политика СССР.— Правовые основания внешней торговли СССР.— Таможенная политика и таможенное дело.—Транспорт по внешней торговле.— Статистические таблицы. Стр. 348. Ц. 3 р. 40 к.

ИМЕЮТСЯ В ПРОДАЖЕ

Проф. Н. Д. Силин.—„Банковское кредитование внутренней торговли“. Стр. 89. Цена 75 коп.— Частное торговое предприятие. Практические сведения о законодательстве и административных распоряжениях по регулированию частной торговли. Стр. 94. Цена 1 р. 20 к. **Д. И. Иваницкий.**—„Введение в действие нового закона о торговой регистрации“. Стр. 48. Цена 45 к.— **Д. И. Иваницкий.** „Торговая регистрация“. Стр. 123. Цена 1 р. 15 к.—**М. С. Венедиктов.** „Общесоюзный закон о товарных знаках“. М. 1926 г., стр. 84. Цена 75 к.

Заказы выполняются в срочном порядке (не свыше 3 дней). Присылающие деньги вперед при заказе на сумму свыше 3 руб. за пересылку не платят.